

Kişisel Gelişiminizi Ölçün

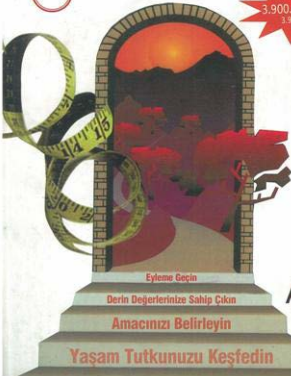
NLPMETRE

NLP Teknikleriyle Başarılı ve Mutlu Bir Yaşama Kavuşun

Cengiz Erengil

1. Baskı
50.000

3.900.000 TL
3.90 ₺



AKİS
kitap

Kişisel Gelişiminizi Ölçün

NLPMETRE

Cengiz ERENGİL

AKİS
kitap

© AKİS KİTAP Tüm yayın hakları yayınevine aittir. Kaynak gösterilerek tanıtım ve iktibas yapılabilir. Çoğaltılamaz, basılamaz, senaryolaştırılmaz ve farklı biçimlerde hazırlanıp satışa sunulamaz. Elektronik ortamlarda yayınlanamaz.



NLP METRE

Cengiz ERENGİL

Yayın Yönetmeni : İbrahim Özbay
Editör : Elsun Çalışkan
Kapak Tasarım : Gökhan Koç
Grafik : Ali Asaroğlu
Halkla İlişkiler : Bahar Erkan
Film : Mat Grafik
Baskı-Cilt : Kilim Matbaacılık
Genel Yapım : Endüljans İçerik Hizmetleri
1. Baskı : Haziran 2005 İstanbul
Dağıtım : Yeni Çizgi 0212 220 57 70
ISBN : 975-6174-40-4

AKİS KİTAP

Osmanlı Sokak Alara Han. No: 27 Kat: 4 Daire: 8

Kazancı Yokuşu Gümüşsuyu/Taksim-İstanbul

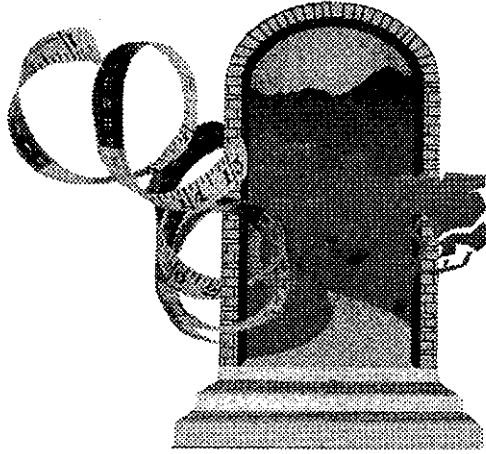
Tel: 0212 243 61 82 Fax: 0212 243 62 36

www.akiskitap.com akis@akiskitap.com Özbay Yayıncılık markasıdır

En Yüksek Kariyer İçin

NLPMETRE

İşte, Okulda, Evde, Ailede ve Aşkta En Yüksek Kariyer İçin!
Yeni Başlayanlar İçin Başarı ve Mutluluk Rehberi



AKİS
kitap

CENGİZ ERENGİL

1953 yılında İstanbul'da doğan Cengiz Erengil 1974'de İ.Ü. İktisat Fakültesi'ni bitirdi. 1976 yılında aynı fakültede master çalışmasını tamamladı.

1998-2002 yılları arasında çeşitli Yoga ve Meditasyon okullarında grup çalışmalarına katıldı. 1999 yılında Ayna Yayınevi'nde yayınlanmasına başlanan J. Krishnamurti Toplu Eserleri'nin ilk kitabı olan, Zihin ve Düşünce Üzerine'yi çevirdi. Kasım 2000 de Krishnamurti ve Philosophia adlı kitabı Ayna Yayınevinde yayımlandı. Bu kitabın geliştirilmiş ikinci baskısı Eylül 2002 de Ayna Yayınevinde yayımlandı. John White'ın Aydınlanma Nedir adlı eserini çevirdi ve kitap Ekim 2002 de Ayna Yayınevinde yayımlandı.

Aynı yıl www.dergi.org'da f arkindalik felsefesi, postmodernizm üzerine yazıları ve öykü denemeleri yayımlandı. 2001 yılında da Öteki-Siz, Üçüncü Göz, E ve Kişisel Gelişim dergilerinde yazıları yayınlandı. Şu anda Genç Gelişim Dergisi'nin yazı işleri müdürüdür.

Mart 2003 de Alkım Yayınevinde yayımlanan "Gündelik Yaşamda Reiki" (Earlene F. Gleisner) ve "İçsel Huzur İyi Yaşamın Kapısını Açar - Epiktetos" (Sharon Labell) adlı kitapları çevirdi.

2004 yılında İnsan Yayınları'ndan Budizm adlı kitabı, Hacı Han'dan İslam Hikmeti adlı çevirisi çıktı. Marco Pallis'den Yol ve Dağ adlı çevirisi yayına hazırlanmaktadır.

Meditasyon isimli eseri Kasım 2004'te Aktüel Dergisiyle beraber verildi. (Lamure Yayın Grubu)

Felsefe, Tasavvuf, Krishnamurti ve Budist Psikoloji üzerine çeşitli konferanslar verdi. 2004 yılında NLP ve Hipnoz eğitimleri aldı.

Yazarın 1 Haftada NLP (çeviri), NLP Sözlüğü (ortak), 6. Hissi Geliştirmek(ortak), Kişisel Gelişim Rehberi(ortak) isimli kitapları Armoni Yayıncılık tarafından yayınlanmıştır.

www.gencgelisim.com e-mail: cengiz@cengizerengil.net

İÇİNDEKİLER

Önsöz	7
NLP'nin Tarihi	9
Management Guruları ve Meditasyon	17
Bir Haftada NLP Kitabının Başarısı Üzerine	27
Mo Shapiro'nun Yolculuk Hikayesi	29
NLP Mükemmel Olmak İçin Uygulanan Bir Yöntemidir	33
Mo Shapiro ve Bir Haftalık NLP Çalışma Programı	37
1 haftada NLP Çizelgesi	80
NLP Mabedinin 7 Sütunu	83
NLP Mabedinde Meditasyon	93
Kalp Temelli Yönlendirilmiş İmgelemgücü Uygulaması	103
NLP ile Başarılı Olmanın Temel Adımları	109
Profesyonel Yaşamda Proaktif Model	127
Yöneticilik ve Liderlik	133
Sözlük	136
Kaynakça	152

ÖNSÖZ

NLP her şeyden önce bir Kişisel Gelişim Yöntemidir.

Meditasyon ve NLP konferanslarına, eğitimlerine katılmış yüzlerce insanla karşılaştım. Onları dinledim. Onların yazdıklarını okudum. Sonuçlar hayret vericiydi. İki saatlik bir konferans yaşamları değiştiriyordu. İnsanlar sorunlarına aradıkları cevapları buluyorlardı. Onların dirençlerini, değişimlerini, zorlanmalarını, aydınlanmalarını adım adım izleme fırsatım olmuştu.

New Age dedikleri kadar vardı. Yeni Çağ hepimize yaşamlarımızı anlama ve yeniden örgütleme fırsatı veriyordu. Tabi bedelini ödemek şartıyla. Bu bedel yüz dolar da olabilir, bir dolar da, on bin dolar da...Yine de değişim gerçekleşmişse bu paraların ödenmesinin hiçbir mahsuru yok bence. Ben 'sebil manevi çalışmalar' sunduklarını yayarak evli çiftleri boşatıp karılarını alan, çok yüksek meblağlı hediyeleri kabul eden, asarım keserim krizleri geçiren nice 'Bogus Masters'lar biliyorum!... Bunların yurt dışındaki örneklerini merak ediyorsanız Okuyanüs yayınevinden yayımlanan Anthony Storr'un 'Öteki Peygamberler' kitabına bakabilirsiniz.

Dolayısıyla ücretini önceden belirlemiş ciddi kurs merkezlerinin açtığı kurslara, eğitimlere katılmakta yarar var. İsmail Emre “Tasavvuf Yolu muhataralıdır” demişti. Yirmi yılı geçen yolculuğum sırasında bunun kişisel gelişim çalışmaları alanında da böyle olduğuna tanıklık edebilirim.

Kendi yaşamınızla ilgili bir Amacınız, bir Vizyonunuz var mı?

Vizyon sizin gelecekte ulaşmak istediğiniz yerdir. Oraya ulaşmak için önce Yol Haritanızı elde etmeniz gerekir. Yolu yürümeniz ve bazen de tırmanmanız gerekir. Bazı arkadaşlarınızı geride bırakmayı göze almanız gerekir. Çaba göstermeniz ve kararlı olmanız gerekir. Doğru Yönde ilerlemeniz gerekir. Oruç Aruoba’nın deyişiyle eğer Yön yoksa, ‘yürüme’ de yoktur aslında.

Ben size bu yolculuğunuzda başarılar diliyorum dostlar. Gökten inen şimşegin ışığı SWAN’ı yani iyiyi kötüden, doğruyu yanlıştan, hakikiyi sahteden Ayırdetme Gücünü kaşlarınızın arasına yerleştirsin. Yolculuğun tadını çıkarın.

Haziran, 2005

İstanbul

1. NLP' NİN TARİHİ

JOHN ve RİCHARD' IN HİKAYESİ:

Her şey 1972 yılında Santa Cruz' da ki Kalifornia Üniversitesinde John Grinder ile Richard Bandler' in tanışıp, arkadaş olmalarıyla başladı. John Dilbilim Asistanıydı. Richard psikoloji okuyordu, son sınıftaydı ve Gestalt terapisine çok ilgi duyuyordu. Arkadaşı Bob Spitzer' in yayınevi "Science and Behaviour Books" için Fritz Perls' in Gestalt uygulamalarıyla ilgili video kayıtlarını yazıya döküyordu. Bu yazılar daha sonra "Eyewitness To Therapy" adlı kitabın temelini oluşturdu.

Bob Spitzer' in Santa Cruz yakınlarında bir malikanesi vardı ve sık sık dostları oraya gelip, bazen günlerce kalırlardı. 1972 yılında Gregory Bateson' un orada kaldığı dönemde, Bandler malikaneye gidip Bateson' un yanındaki odada kalmaya başladı. Bu çalışmalara katılanlar genellikle öğrenciler ve semt sakinleriydi. Beş dolar ödüyorlardı. Richard, John ile temas kurarak Gestalt çalışmalarına katılmasını teklif etti. John bu konulara karşı çok meraklıydı ve Richard onun Gestalt çalışmalarını başarıyla yönetebileceğini daha baştan biliyordu. Richard, John' a Gestalt

Terapisinin nasıl uygulandığını, John da Richard' a kendi bilgilerini ve becerilerini öğretti. Böylece John, Richard' ın yönettiği pazartesi geceleri grup çalışmalarına katılmaya başladı. Bu çalışmalar sırasında Richard' ı modelliyordu. Önemli kalıpları, göz hareketlerini, farklı ses tonlamalarını kullanmayı öğrenmişti. İki ayda Bandler' in kalıplarını ve performansını onun gibi uygulayabilir hale gelmişti.

Kısa bir süre sonra John, Perşembe akşamları "Hızlandırılmış Mucize" adını verdiği grup çalışmalarını yönetmeye başladı.

Richard ünlü aile terapisti Virginia Satir' in Kanada' da düzenlediği bir ay süren eğitim (training) programını gözlemleme ve videoya çekme işi aldığı anda buna çok sevindi. Daha önce karşılaşmışlardı ve hatta arkadaş bile sayılabilirlerdi. Tüm programı, dışarıdan izole edilmiş küçük kayıt odasından izledi. Dışarıyla bağlantısını sadece seminer odasındaki mikrofonlar sağlıyordu. Bir kulağıyla seminer odasında ki konuşmaları dinlerken, diğer kulağıyla Pink Floyd dinliyordu. Son hafta Virginia bir danışmanlık durumu oluşturdu ve katılımcılardan, o güne kadar edindikleri malzemeleri kullanarak bunu çözmelerini istedi. Hiçbiri bunu başaramadı. Richard hariç kayıt odasından bir fırtına gibi dışarı fırlayan Richard, danışmanlık sorunuyla ilgili görüşlerini açıkladı. Virginia onu dinledikten sonra "Tamamıyla doğru!". Böylece, Richard bir anda kendisini, Virginia' nın terapi kalıplarını herkesten daha fazla bilen esrarengiz bir durumda buldu, bunun öğrenmek için hiçbir bilinçli çaba yapmadığı halde.

Richard malikaneye geri döndüğünde John, Virginia Satir' in bazı kalıplarını ondan modelledi. Etkinlikleri her gün biraz daha artıyordu. İki aylık süre artık üç haftaya inmişti.

Artık ellerinde iki tane etkin terapi modeli vardı. Bunlar kendi işlerinde bütündüler ve aynı zamanda birbirlerine karşıt özellikler taşıyorlardı. Virginia Satir Modeli ve Fritz Perls Modeli. Aslında bu iki kişi birbirinden tamamıyla farklı iki karakterdiler. Patırtı gürültü çıkarmadan aynı odada yan yana oturmaları bile neredeyse olanaksızdı. Bu yüzden çok değerli örnek çift oldular. Kişisel üslupları çok farklı olduğundan, tedavi kalıplarındaki ortak özellikler daha açık bir şekilde görünüyordu.

Richard ve John daha sonra dünyaca ünlü hipnoterapist Milton Erickson' u modelleyerek, onun zengin hipnotik kalıplar koleksiyonunu çalışmalarına kattılar.

Böylece iş dünyasında, eğitim ve sağlık alanlarında vb. başarılı olmuş kişilerin becerilerinin modellenme süreci hızla ilerledi ve eğitimler insanlara olağanüstü üretkenlik sağladı.

SANTA CRUZ, KALİFORNİA 1972:

Richard ve John'un yeni bir terapi okulunu kurmak gibi bir amaçları yoktu. Sadece bu üçü başarılı ve birbirinden çok farklı terapistin kalıplarını ortaya çıkarmak ve bunları başkalarına AKTARMAK istiyorlardı. Teorilerle ilgilenmiyorlardı. Uygulanabilir ve öğretilebilir olan başarılı terapi modelleri ürettiler. Birbirinden çok farklı kişilikler olan üç başarılı terapisti modelleyip, hayret verici benzer kalıplar elde ettiler. Bu kalıpları alıp, refine ettiler, katıksız hale getirdiler ve bir etkin iletişim modeline dönüştürdüler.



“Etkin İletişim” yanında, “Kişisel Değişim”, “Hızlandırılmış Öğrenme” ve “Daha Sevinç Dolu Bir Yaşam” için kullanılabilir hale getirdiler.

John ve Richard bir dönem Gregory Bateson ile çok yakın ilişki kurdular. Bir İngiliz Antropolog olan Gregory, iletişim ve sistemler teorisi üzerine yazılar yazıyordu. Biyoloji, Sibernetik, Antropoloji ve Psikoterapi gibi birçok farklı konu üzerine makaleler yayımlanmıştı. Şizofreni üzerine makaleleri yayımlanmıştı. Şizofreni üzerine geliştirdiği “The Double Bind Theory” çok ünlüydü. NLP çalışmalarına katkısı büyük oldu.

Bu çalışmalardan sonra NLP birbirini bütünleyen iki yönde ilerledi. Birincisi hangi alanda olursa olsun “Mükemmelliğin Kalıplarını Keşfetme” süreciydi. İkincisi başarılı insanların düşünme ve iletişim kurma becerilerinden yararlanarak etkin yollar kazanmaktı. Bu kalıplar ve beceriler tek başlarına da kullanılabilir-di fakat, aynı zamanda modelleme süreciyle geri bildirim sağlanarak daha da güçlendirilebilirdi.

SANTA CRUZ, 1975:

Gregory Bateson John ve Richard’ ın yazdığı Meta Model ile ilgili “The Structure of Magic1” başlıklı çalışmalarını okuduğunda çok coşkuya kapıldı ve onlara Arizona, Phoenix’ te yaşayan terapist Milton Erickson ile temas kurmalarını önerdi. Hatta onlar için bir randevu aldı. Milton Erickson en ileri düzeyde hipnoterapist uygulayıcısı olarak tanınıyordu. Amerikan Society for Clinical Hypnosis’ in kurucu başkanıydı. Duyarlı ve başarılıydı.

John ve Richard onunla ilgili çalışmalarını iki kitapta topladılar. "Patterns of Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson Volume 1" Meta Yayınlarından 1975 yılında yayımlandı. Judith Jelozier' in de yazarlarından biri olduğu "Volume 2" ise 1977 yılında yayımlandı. Özellikle Algi filtreleri konusunda bilgi içeriyordu.

John ve Richard' ın "The Structure of Magic 1" adlı kitapları 1975 yılında ve "Magic 2" 1977 yılında yayımlandı.

SANTA CRUZ, 1976:

1976 baharında John ve Richard, Santa Cruz' un yüksek tepelerinden birinde, bir dağ evine kapandılar. Bütün görüşlerini ve keşiflerini ortaya döktüler. 36 saatlik bir maratonun sonunda bir kırmızı Kaliforniya şarabı açarak kendilerine şunu sordular: "Biz buna ne ad takacağız?". Bu sorgulamanın ardından Nevro Linguistik Programming ortaya çıktı.

Nevro sözcüğü görme, işitme, koklama, tatma, dokunma ve hissetme gibi nörolojik süreçlerimize işaret ediyordu. Bilgimizi bu duyurular sağlıyor ve ardından davranışlarımız oluşuyordu. Sadece görünmeyen düşünce süreçlerini değil, fikirler ve olaylar karşısında ki fizyolojik tepkilerimizi de kapsıyordu. Beden ve zihin, insan denen ayrılmaz bir birlik oluşturunuyordu.

"Linguistik" sözcüğü, başkalarıyla iletişimimizin temelinde yatan dili kullanma ve düşüncelerimizle davranışlarımızı düzenlememize işaret ediyordu.

“Programlama” sözcüğü ise istediğimiz sonuçları üretmek için fikirlerimizi ve davranışlarımızı organize etmeyi seçebileceğimizi gösteriyordu.

NLP insanın öznel deneyiminin yapısıyla ilgilenir. Ne işittiğimizi ve ne hissettiğimizi nasıl organize edebileceğimizle ilgilenir. Dış dünyayı nasıl algıladığımızla ve nasıl filtre ettiğimizle ilgilenir. Bunu dil ile nasıl tanımlayabileceğimizle ve belirli sonuçları üretmek için nasıl davranabileceğimizle ilgilenir.

1977 YILI:

1977 yılında John ve Richard Amerika’ nın her yöresinde çok başarılı halka açık seminerler verdiler. 10 yıl içinde 100.000 kişi NLP çalışmalarına katıldı.

1979 yılında John ve Richard’ ın “Frogs into Princes” adlı kitapları yayımlandı. Kendi seminer notlarından düzenlenen bu kitapta; Çapalama, Yeniden Çerçeveleme, Temsil Sistemleri, Uyum ve Görsel Eğitim İpuçları gibi önemli NLP kalıpları içermektedir. Best Seller oldu ve bir milyonun üzerinde sattı.

1980 yılında John ve Richard, Robert Dilts ve Judith Delozier ile birlikte “Neuro - Linguistik Programming: Volume 1, The Study of The Structure of Subjective Experience” adlı kitabı yayımladılar.

1982 yılında John ve Richard’ ın “Reframing: Neuro - Linguistic Programming and The Transformation of Meaning” adlı kitapları yayımlandı. Bu kitap seminer notlarından oluşuyordu.

1987 yılında John ve Judith Delozier, “Turtles All The Way Down” adlı kitaplarını yayımladılar. Seminer notlarından oluşan bu kitapta NLP’ yi daha basit bir şekilde tanımladılar. Temel noktayı bilinç ve bilinç dışı süreçlerin dengelenmesi olarak belirlediler. Böylece “New Code” of NLP denilen yaklaşım ortaya çıktı.

1997 yılında John ile Richard’ ın yolları ayrıldı. NLP’ nin isim hakkı mahkeme kararıyla Richard’ ın oldu.

Günümüzde Amerika Birleşik Devletlerinde 100’ ün üzerinde NLP Enstitülerinin sayısı da 50’ nin üzerindedir.

2. Management Guruları ve Meditasyon

Aşağıdaki soruları cevaplandırarak işe başlayın!...

1. Siz neye katkıda bulunmak istiyorsunuz?
 2. Yaşam tutkunuzu keşfedin.
 3. Modelleme ile kahramanlarınıza ve rol modellerinize odaklanın.
 4. Bir lider olarak kendi yaşam filminizi yönetin.
 5. Zihinsel stratejilerinizi belirleyin.
 6. Amacınızı belirleyin.
 7. Derin değerlerinizi gündelik yaşamınızda uygulayın ve ilkelerinize sahip çıkın.
 8. Zaman Çizgisi uygulamasıyla Gelecek Resminizi görün.
 9. Motivasyon yönünüzü belirleyin ve Yol haritanızı çizin.
-

18 En Yüksek Kariyer İçin

10. Algılarınızdaki seçiciliği izleyin. RAS, Ağ Yapısı, Ayıklama ve Seçme Mekanizması.
11. Bir lider olarak Meditasyon, Trans ve Yönlendirilmiş İmgelemgücü (Guided Imagery) ile içsel kaynaklarınızı keşfedin. İçsel güçlerinizi ve yetilerinizi harekete geçirin.
12. Misyonunuzu keşfedin ve Kişisel Misyon Bildiriminizi yazın. Kurumsal Misyon Bildiriminizi de yazın. Misyonunuzu gerçekleştirebilmek için başkalarından destek alın.
13. Rollerinizi geliştirin ve iyi oynayın.
14. NLP ile stratejilerinizi ve hedeflerinizi belirleyin.
15. Standartlarınızı belirleyin ve bir plan yapın.
16. Hızlı bir prova yapın ve performansınızı geliştirin. Doruk Performansınızı oluşturun.
17. Eyleme geçin ve yapılması gerekeni yapın.
18. Uygulamalarınızı gözden geçirin ve değerlendirin.

Management ya da Yönetim Gurusu olan Stephen Covey “Etkili İnsanların Yedi Alışkanlığı” adlı dünyada milyonlarca satmış ve binlerce kişinin ve yöneticinin yaşamını değiştirmiş kitabında Ruhsal boyutumuzu yenilemenin yaşamlarımızda bize Liderlik sağlayacağını üzerinde durur. Yani kendi yaşamlarımızın Lideri, Gurusu , Efendisi olacağız. Bu da her işe sonunu düşünerek başlamamızla bağlantılıdır.

Her birimiz için Ruhsal Boyut, özümüz, merkezimiz, kendi değer sistemimize olan bağlılığımızdır.

Covey şöyle der: “Ben yenilenmeyi her gün kendi değer sistemimi temsil eden kutsal kitapları okuyarak, Meditasyon

yapmakta bulurum. Okuyup düşünürken yenilendiğimi, güçlendiğimi, merkezimin belirginleştiğini, insanlığa hizmet etmeye yeniden adandığımı hissedirim.”

Başarılı olmak için ‘Sonunu Düşünerek İşe Başlamamızı’ söyleyen Covey, Kişisel Liderlik çalışmaları için ‘Görselleştirme ve Olumlama’ (Visualization and Affirmation) uygulamasını önermektedir.

İyi bir olumlama sözü ‘Kişisel’, ‘Olumlu’, ‘Şimdiki zamana ait’, ‘Görsel’ ve ‘Duygusal’ olmalıdır. Olumlamaları ve görselleştirmeleri kullanarak yaratıcı ve görsel olan sağ beynimizi ‘Başarılı’ olmamız için devreye sokabiliriz. Bu sayede olumsuz duygu, düşünce ve imgeler üreterek kendi yaşamımıza zarar vermemizi de önlemiş oluruz!..

Stephen Covey’den bir Meditasyon Hikayesi

“Bir zamanlar Japonya’da ne tür baskılarla karşılaşırса karşılaşsın her zaman müthiş bir Huzur ve Sükunet içinde olan bir Zen Ustası yaşıyormuş. Bir gün bir ziyaretçi ona “Bu huzuru ve sükununu nasıl sürdürebiliyorsunuz?” diye sormuş. Usta, “Meditasyon yaptığım yerden hiç ayrılmayarak” diye karşılık vermiş.

Zen Ustası her sabah daha gün ağarmadan kalkıp Meditasyon yapıyormuş. O anların Sakinliğini ve Huzurunu ise bütün gün yüreğinde ve zihninde taşıyormuş.

Nedir Kardeşim Bu NLP

NLP eğitimlerine katılmadan önceki yıllarda, Türkiye'deki NLP Gurularının ilanlarına göz attığımda şunlar gözüme çarpmıştı:

Yaşamınızın kontrolünü elinize alın.

Eğitimde NLP

Sınavlara stressiz hazırlanmak.

Öğrenmenin öğrenilmesi.

Sınavlarda başarılı olmanın altın kuralları.

Öğretmenlerin eğitimi.

Terapide NLP

Depresyondan kurtulmak.

Kilo vermek.

Sağlık Alanında NLP

Strese dayalı hastalıklarda tıbbi tedaviye ek çalışmalar.

Fobilerin giderilmesi.

Kişilik bozukluklarından kurtulmak.

Sigara, alkol, kumar gibi bağımlılıkların giderilmesi.

İç sıkıntılarının ve hayattan zevk almamanın giderilmesi.

Kendini motive edebilmeyi başarmak.

Aile İçi Terapide NLP

Evlilik öncesi uyum eğitimi.

Eşle, iş arkadaşlarıyla ve özel hayat arkadaşlarıyla iletişim sorunlarının çözülmesi.

İş Dünyasında NLP

CEO'ların eğitimi.

Mentorların eğitimi.

Liderlerin eğitimi.

Yöneticilerin eğitimi.

Motivasyon, olumlu ruh hali kurma ve doğru karar verme eğitimi.

Sporda başarılı olmak.

Kişisel Gelişim Alanında NLP

Kendini tanımak ve kendinle yüzleşmek.

Özgüven geliştirmek.

Suçluluk, utanç ve bastırılmış kızgınlık duygularından kurtulmak.

Kişinin kendi geçmişiyle barışmasını sağlamak.

Bütün bunlar gerçekten doğru muydu?

NLP uygulamalarından geçtikten sonra yaşamlarında büyük değişiklikler olmuş insanların yazdıklarını da okumuştum bu süreç içinde. Tabi yararını görmediğini ve paralarının boşa gittiğini söyleyenler de vardı. Araştırmalarımı sürdürdüm.

Sonunda dostum Galip Abdullah ile birlikte Ralph Watson'dan NLP ve Hipnoz eğitimleri aldık. İkimizin de hayatında büyük değişiklikler oldu. Yeni Hayatı deneyledik. Hafta sonları Beşiktaş'tan Ortaköy'e yürüyüp, Sahaf Naim'de çaylarımızı içti-

ğımız günlerde Watson'un NLP anahtarlarından birisi olarak verdiği R.R.R.O üzerine bol bol tefekkür etme ve uygulama fırsatımız oldu.

Birinci R 'Kendinle ve karşıdakilerle Dostane bir ilişki kurmak ya da Uyum sağlamak' anlamına geliyordu. İkinci R 'Kendinde Kaynak Dolu Olumlu Ruh Hali Kurmak' anlamına geliyordu. Üçüncü R 'Karşıdakilerde Kaynak Dolu Olumlu Ruh Hali Kurmak' anlamına geliyordu. O ise 'Olumlu, Ayrıntılı, Açıkça görülebilen, Size ait, Yaşam Üslubunuza uygun, Sizin kaynaklarınızın kullanıldığı bir Sonuç ya da Hedef Belirleme' anlamına geliyordu.

RRRO sayesinde kendimizde ve karşımızdaki kişilerde 'Şimdiki Ruh Halinden' 'Arzulanan Ruh Haline' Geçiş sağlayabiliyorduk. Eğer bu sağlanamıyorsa, iletişim kurulamıyorsa, Dostane bir ilişki ya da Uyum sağlanamadı anlamına geliyordu. O zaman tekrar baştan başlanmalıydı.

Eğitim günlerinden birinde Ralph Watson'a bu çalışmalar sırasında Meditasyon uygulamaları yapılmasının NLP eğitimlerinin verimini artıracığından söz etmiştim. O da bu fikrimi bir çalışma olarak ortaya koyarsam yararlı bir iş yapmış olacağımı söylemişti. Bu yüzden bu yazının temelleri o gün atılmış sayılabilir.

Ian McDermott ve Wendy Jago "NLP Koçluğu" adlı kitaplarında Meditasyon, Otojenik Rahatlama Teknikleri, Kişisel Hipnoz ve Yoga bilgi ve uygulamalarının arzulanan beden-zihin düzeyine ulaşmanıza yardımcı olabileceğini belirtirler. Bunlardan her biri sizde bir 'odaklanmış ve boşluk yaşayan bir zihin' ve 'rahat ve te-

tikte olma' hali oluştururlar. Bunların ortak özellikleri fiziksel rahatlatma, beyindeki elektriksel etkinliğin değişmesi ve endorfin üretilmesini sağlamalarıdır.

Bu bilgiler ve uygulamalar stres ve zihinsel kargaşadan sizi kurtardığı gibi öz saygınızı arttıracak, kendinize güveninizi arttıracak, motivasyon kazanmanızı ve iyi ilişkiler kurabilmenizi sağlayacak, beyin gücünüzü artırıp bilincinizi genişletecek, daha sağlıklı, daha huzurlu ve daha mutlu olmanızı sağlayacak, sizi hedeflerinize eriştirecek ve sizin Ruhsal açıdan daha Diri olmanızı sağlayacaktır.

Joseph O'Connor ve Ian McDermott "NLP'nin İlkeleri" adlı kitaplarında her birimizin yani bu satırların yazarı olarak benim ve bir okur olarak sizlerin Ruhsal yolculuklarımızın son durağının, kendimizi aşarak gerçekte ne olduğumuzu, en derindeki doğamızı bulmamız olduğunu söylerler. Zihinsel haritalarımızla ancak 'gerçeklik hakkında bilgi' ya da 'dedikodu' üretiriz. Gerçekliği doğrudan anlayabilmek için 'arazinin kendisinde yürümemiz' onu deneylememiz gerekir. Ruhsal Arayışın metaforu ise arayıcının, dışarıda aradığını iğeride bulmasıdır. Tıpkı Nasreddin Hoca'nın 'Yüzük' hikayesindeki gibi. O'Connor ve McDermott içimizdeki dünyayla bağlantı kurmamızın bir yolunun Meditasyon olabileceğini söylerler. Dünya çapında başarılı bir NLP Eğitmeni, Yazar ve Danışman olarak Ian McDermott 1977 yılından bu yana düzenli olarak Meditasyon yapmaktadır.

Başarılı bir iş kadını, NLP Uygulayıcısı, Duygusal Uyumluluk Koçu ve Yöneticilik Eğitmeni olan Mo Shapiro "1 Haftada NLP - 7 Günde Yaşamınızı Değiştirin" adlı kitabında şu basit ama yararlı uygulamaları önerir:

Meditasyon ve Gevşeme Uygulaması:

“Koltuğunuzda rahatça oturun. Gözlerinizi kapatıp bir Nehir kenarında oturduğunuzu hayal edin. Bu sahneyi zihin ekranınıza yerleştirin. İçinizden yumuşak bir ses tonuyla ‘ Ben gevşiyorum ve rahatlıyorum’ deyin. Ellerinizi avuçlar yukarıya dönük ve gevşek bir halde dizlerinize koyun.”

Bir anda sakinleştiğinizi göreceksiniz.

Trans, Görselleştirme ve Çapalama Uygulaması:

“Geçmişte becerikli ve başarılı olduğunuz bir döneme geri dönün. Orada varoldığınızı düşünüp, bağlantı kurarak, o anı yeniden yaşayın. Yaşadığınız hisler ne kadar güçlü olursa, ulaşacağınız Zirve Nokta o kadar yüksek olacaktır. O anınızı çapalayın. Yani bedeninizin bir noktasına dokunarak ilerde aynı noktaya dokunduğunuzda bu güçlü halinizi açığa çıkartacak bir kayıt yapın. Resmi zihin ekranınızda net olarak görün. Sesleri işitin ve o anın tadını çıkarın. O anı birkaç dakika sıkıca tutun ve sonra bırakın.”

Sonra kendinizi şu ana getirecek bazı hareketler yapın.

NLP eğitimi almış başarılı bir kadın Danışman olan Sheila Daninow “Kendi Danışmanınız Olun” adlı kitabında insanın kendine güvenmesinin, kendine saygı duymasının ve kendinden emin olmasının üzerinde durur. Bunun için mantığı göz ardı etmeden, içine doğanlara (sezgilerine) de güvenmeli ve içindeki duygulara odaklanmalıdır.

Günde iki ya da üç kez içine doğanlara (sezgilerine) kulak vermesi yeterlidir. Bu sadece rahatlayıp kendisini dinlemeye biraz

zaman ayırmasından ibarettir. Yardıma gereksinimi olduğunda, bu yardımı isteyip, imajların, sözcüklerin veya duyguların aklınıza gelmesini bekleyin. Mesajları dinlemeye çalışın. Aşağıdaki Meditasyon alıştırması size bunu yapmaya başlamanın bir yolunu gösterecektir.

Meditasyon Alıştırması:

“Sessiz bir yerde rahat bir pozisyonda oturun veya uzanın. Gözlerinizi kapatıp rahatlayın. Bedeninizi her defasında daha da serbest bırakarak birkaç dakika yavaş ve derin nefes alın. Hiçbir düşünceye yoğunlaşmadan, bunların sizi terk etmesine izin verin.

Dikkatinizi duygularınızın kaynağı olan yüreğinizde toplayın. Aklınızın kaynağının orada olduğunu hayal edin. İsterseniz bu kaynağa bir imaj kazandırın. Bu imaj akıllı bir insan, bir hayvan veya bir sembol olabilir. Taleplerde bulunarak, sorular sorarak ve görüşlerini sorarak bu kaynakla iletişim kurun. Örneğin şunu sorabilirsiniz: ‘Yüreğimin sesi, söyle bana senin için ne yapabilirim?’

Gelecek olan yanıt, yaşamınız boyunca edindiğiniz akıl birikiminden gelecektir. Her deneyimden bir şeyler öğreniriz ama tüm öğrendiklerimizi bilinç üstümüzde tutamayız.”

3. BİR HAFTADA NLP KİTABININ BAŞARISI ÜZERİNE

Kişisel gelişim üzerine yazdığı kitaplarla tanınan Mo Shapiro, Inform Eğitim ve Danışmanlık şirketinin bir ortağıdır. Başarılı bir Yöneticilik (Management) Eğitmenidir, aranan bir Duygusal Uyumluluk Koçudur. Medyaya ve şirketlere 'Yönetim Danışmanlığı' konusunda 'Uzman' olarak hizmet vermektedir. Yazarın daha önce Türkçe'ye çevrilmiş 'Bir Haftada Başarılı İş Görüşmeleri' adlı kitabı bulunmaktadır. 'Bir Haftada NLP' Cengiz Erengil tarafından çevrilip Armoni Yayıncılık tarafından yayımlanmıştır!...

Bu kitapla ilgili olarak medyada şunlar yazılmıştı.

'1 Haftada NLP' Kitabındaki Hikayeler ve Şemalar bilinç-dışınıza hitap ediyor!...

Galip Abdullah

“Eğer NLP ile ilgili sezgilerinizin ve keşf yollarınızın açılmasını istiyorsanız 1 Haftada NLP’yi okuyun derim”

Lucy Pannell

“1 Haftada NLP kitabı 2002 yılında bütünüyle gözden geçirilerek yeniden basıldı. Bu kitap size NLP ile ilgili Araçlar, Teknikler ve Stratejiler sağlıyor. Bu kitabı çalışarak ‘Kullandığınız Dil’, ‘Algılarımız’ ve ‘Değerleriniz’ ile ilgili bilgiler ediniyorsunuz. ‘Mükemmellik’ repertuarınızı geliştiriyorsunuz. Kendinizin ve başkalarının ‘Bilgiyi Nasıl Filtrelediğini’ öğreniyorsunuz. ‘Dostane bir İlişki Kurma ve Uyum Sağlama’ sanatınızı geliştiriyorsunuz. ‘İletişime Açıklık Kazandırmak’ için hazırlanmış ‘Meta Model Sorularını’ öğreniyorsunuz. ‘Beceri ve Kaynak Transferinizi’ geliştiriyorsunuz. ‘Kişisel Dünyanızın Haritasını’ genişletiyorsunuz.”

www.amazon.co.uk

Evet gerçekten de ‘1 Haftada NLP’ kitabındaki soru-cevap uygulamaları ve dersler sizin bilincinize hitap ederken, Hikayeler ve Şemalar ise bilinçdışınıza hitap ediyor. Böylelikle hem sol hem de sağ beyninizi çalıştırarak bütünselliğe ulaşmanıza yardımcı oluyor!...

Amerikalı başarılı iş kadını Mo Shapiro’nun yazdığı ‘Bir Haftada NLP’ ve bununla ilgili NLP Konferansları ve iki günlük NLP Diploma Kursu özellikle kariyerinde daha da yükselmek isteyen iş kadınlarına tavsiye ediliyor.

4. Mo Shapironun 'Yolculuk' Hikayesi

"Hayatımda ilk kez NLP hakkında bir şeyler duyduğumda, onun da aceleyle oluşturulmuş sistemlerden biri olduğunu düşünmüştüm. Sonraki günlerden birinde, kız kardeşimle buluşmak için 80 kilometre uzaklıktaki bir şehirde bulunan küçük bir banliyö istasyonuna gitmeye hazırlanıyordum. Haritaya baktığımda bölgeyi kabaca da olsa bulmayı başardım. Güven içinde yola çıktım. Şehre yaklaşıırken birden rahatsızlık duymaya başladım, endişeye kapıldım. Baktığım haritanın ölçeğini bilmiyordum ve yaptığım hesaplardan artık emin olamıyordum. Ümitsiz bir şekilde yolda karşılaştığım birisine yolu sordum.

Kadın bana gideceğim yolu anlatırken, yüzümdeki şaşkın ifadeyi görmüş olmalı ki, bir kağıda yolu çizmeye karar verdi. İşini bitirdiğinde artık elimde ayrıntılı bir harita vardı. Yoldaki her işaret tanımlanmıştı. Nereye gideceğim ve küçük banliyö istasyonuna nasıl varacağım açık seçik belirlenmişti. Kadın benim kafa karışıklığımı azaltmak için bana yardımcı olmuş, sakin ve huzurlu tutumuyla benim de

sakinleşmemi sağlamıştı. Bütün bunlar benim gereksinim duyduğum bilgiyi anlamamı ve hazmetmemi sağlamıştı.

Arabamı kız kardeşimle buluşacağım istasyona doğru sürerken, bu esrarengiz kadının NLP tekniklerini kullandığının farkında olup olmadığını bilme arzusu içimi kapladı.”

Mo Shapiro bu kitap okundukça yukarıda anlatılan hikayenin kahramanı olan ‘Bilge Kadın’ kendisine nasıl yardımcı olduysa ‘1 haftada NLP’ Kitabının da okurlara kendi Kişisel Gelişim ve Profesyonel Gelişim Yolculuklarında öyle yardımcı olacağını söylüyor.

Mo Shapiro’nun ‘Yolculuğu’ sırasında karşılaştığı bu ‘Esrarengiz Kadının’ ne yaptığına bakalım şimdi:

Bu kadın önce varolan sorunu tespit etti ve raporlaştırdı.

Sonra konuşurken duyuşal temelli bir dil kullandı.

Böylece yolcunun ruh halini düzelitti ve onun kaynaklarını doğru kullanacak güçlü ve olumlu bir hale girmesini sağladı.

İşte bugün herkesin yaşam yolculuğunda başarılı olmak için peşinden koştuğu NLP’nin cazibesi bundan kaynaklanıyor.

NLP önce insanın doğal olarak neler yaptığına bakıyor, duyuşal girdi kanallarının, içsel filtrelerinin nasıl çalıştığını, içsel temsil sistemlerinin olayları nasıl kaydettiğini, bu bilinçdışı kayıtların kişinin fizyolojisini ve halini nasıl etkilediğini, bunların da kişinin düşünce, söz ve davranışlarını nasıl belirlediğini tanımlıyor, kalıpları ortaya koyuyor. Ve sonrasında yaşamının her anında yapabileceği değişim tercihlerini kişiye sunuyor.

Davranışlarındaki kalıpları ve alışkanlıkları tanımaya başladığınızda, yaşamınıza nelerin yardımcı olacağını ve nelerin de engel olacağını görmeye başlarsınız. Önce kendinizle dostane bir ilişki kurarsınız ya da uyum sağlarsınız. Sonra Kaynak Dolu Olumlu Ruh Halinizi ortaya çıkarırsınız. Bunun için ‘Çapalarınızı’ kullanırsınız. Sonra Hedeflediğiniz Değişimi belirlersiniz. Başarılı olana kadar da değişiklikler yaparak esneklik gösterirsiniz. NLP sizin bir nehir gibi akabilmenizi sağlar.

Pazar günkü çalışmada okura anahtar kavramların bir özeti sunuluyor ve çeşitli açıklamalar yapılıyor. Daha sonraki bölümlerde, haftanın her günü, bütünsel NLP mesajının bir parçası işleniyor. Uygulayabileceğiniz pratik fikirler sunuluyor. Bir haftanın nasıl organize edileceği, nasıl düzenleneceği konusu ise okura bırakılıyor. Yazar bir günün dersi iyice özümsemeden öteki güne geçilmesini tavsiye etmiyor. Shapiro bu çalışmalar disiplinli bir çaba göstermenizi ve zaman yönetimi geliştirmenizi gerektirse de sonunda NLP’yi profesyonel ve kişisel yaşamınızda kullanabilir hale geleceğinizi savunuyor.

Mo Shapiro 1970’li yılların sonun da ortaya çıkan NLP dilini, 2000’li yıllarda kullanılan dil yapısına göre sunuyor. Medya danışmanlığının sağladığı olanaklardan yararlanıyor. NLP’nin bu dille anlatılması okurun işini kolaylaştırıyor. Bu nedenle verdiği Eğitimler ve yaptığı Danışmanlıklar büyük ilgi topluyor.

‘Bir Haftada NLP’ özellikle kariyerinde daha da yükselmek isteyen iş kadınlarına tavsiye ediliyor. Her alandaki ‘İletişim Becerilerinin’ geliştirilmesi için yararlanılabilecek bu kitap, kişiye ‘Dinamik Değişim’ olanağı sağlıyor. Hareketsiz durumdaki

iç potansiyellerimizi harekete geçiriyor. Çünkü bir insanın hayatında değişim yapması çok zor ve genellikle de herkes alışkanlıklarıyla yaşıyor. “Bu kitabı okuduktan sonra kendinizi bilmenin zevkini çıkarın” diyen Mo Shapiro, okuyucuların yaşamlarının bütünsel ve anlamlı bir yaşam olacağını da söylüyor.

Bu kitaptan kimler yararlanabilir?

Üniversite öğrencilerinden tez hazırlayanlara, öğretmenlerden pazarlamacılara, şirket çalışanlarından yöneticilere kadar herkes bu kitaptan yararlanabilir.

5. NLP Mükemmel Olmak İçin Uygulanan Bir Değişim Yöntemidir.

‘NLP nedir?’ sorusuna verilebilecek en iyi cevaplardan biri şüphesiz ki NLP’nin bir Değişim ve Dönüşüm Yöntemi olduğudur. Bu bağlamda Kişilik Ötesi (Transpersonal) Psikolojinin de kullandığı konsantrasyon, farkındalık, meditasyon, kontamplasyon ve yönlendirmeli imgelem gücü gibi çalışmalarla ilişkileri vardır.

NLP ve Liderlik.

Kendi kendinizin lideri olmayı başardığınızda, yaşamınızın sorumluluklarını üstlendiğinizde ve başkalarını suçlamayı bıraktığınızda ‘başarılı’ bir insan olacaksınız ve bunu herkes görecektir ve takdir edecektir.

Niçin bir Lidere ihtiyaç duyulur?

Çünkü o sizin için neyin önemli olduğunu görür. Bu tutkunuza başkalarıyla paylaşmanızı sağlar.

Liderlik yaşamın doğal bir parçasıdır. Öğrenilebilen bir beceridir. Doğuştan getirdiğimiz Sihirli bir özellik değildir. çağdaş iş dünyasının temeli olan bir beceridir.

NLP ve Vizyoner Liderlik ile ilgili yolculuğunuz ‘kendi liderlik üslubunuzu’ geliştirmenizle başlayacak. Yöneticiliğin ötesine geçip ‘İlham Verici’ olacaksınız. Yüksek performansınızla ve yenilikçi üslubunuzla iş dünyasında farklılık yaratacaksınız. Etkilemenin ötesine geçerek ‘seçenekleri’ arttıracaksınız. Vizyon ve değerlerinizi başkalarıyla paylaşarak onları motive edeceksiniz. Otoritenin ötesine geçerek ‘Güven Verici’ olacaksınız.

NLP size doğal bir güçlülük duygusu kazandıracak. Ve bu güçlülük duygusu dışsal kaynaklardan değil fakat içinizden, kim ve ne olduğunuzdan kaynaklanacak.

NLP size:

- Kendi Liderlik Üslubunuzu nasıl geliştirip kullanabileceğinizi,
- Nasıl Paylaşılan bir Vizyon yaratabileceğinizi,
- Stratejik Düşünmeyi nasıl kullanabileceğinizi,
- İnsanlarda nasıl Güven Duygusu yaratabileceğinizi,
- Değişmeye karşı direncin ve ilerlemeye karşı isteksizliğin üstesinden nasıl gelebileceğinizi gösterecek.

Siz kendi kendinizi Lider yapamazsınız. Kendinden menkul bir Liderlik kolayca şarlatanlığa ve soytarılığa (Bogus Masters) dönüşebilir. Başkaları sizi bir Lider yapar.

NLP ve Vizyoner Liderlik konusu size hem kendi kendinizin lideri olmanızı sağlayacak hem de başkaları için bir lider yapacak 'ilkeleri', 'inançları' ve 'aksiyonları' tanıtacaktır. Size ihtiyacını duyduğunuz becerileri kazandıracak uygulamalar sunacaktır.

6. MO SHAPIRO VE 1 HAFTALIK NLP ÇALIŞMA PROGRAMI

Mo Shapiro'nun Hazırladığı 1 Haftalık NLP Programını yaşamınıza uygulayarak istediğiniz hedefleri doğru belirleyebilecek ve planlayabileceksiniz. Sizi engelleyen inançlarınızı değiştirerek başarılı olacaksınız, ilişki ve iletişim sorunlarınızın üstesinden geleceksiniz. Bilgiyi kullanarak başkalarına yardımcı olabileceksiniz. NLP önce sizi değiştirecek ve sonra sizin aracılığıyla başkalarını değiştirecek. Motivasyonunuzun her gün biraz daha arttığını göreceksiniz.

PAZAR

Pazar günü için hazırlanan derslerin sonunda NLP hakkında genel bir görüş sahibi olacaksınız. NLP'nin başlıca ilkelerini ve önvarsayımlarını öğreneceksiniz. Günün sonunda ulaşılmak istediğiniz 'Sonuçları' ve başarmak istediğiniz 'Hedefleri' doğru belirleyerek, NLP haftasının sonraki günlerini nasıl organize etmek istediğinizi planlayabileceksiniz.

SONUÇ / HEDEF BELİRLEME SORULARI

Bir Sonuç/Hedef belirlemeye çalıştığınızda, aşağıdaki soruları cevaplandırmakla işe başlayın.

Bu sürece girdiğinizde, belki de bütün kriterleri karşılayamadığınızı göreceksiniz. Kendinizi mutlu hissedene kadar üstlerinde çalışmayı sürdürün. NLP tekerleğinin dingil çivisi budur. Başarılı olmanız için ihtiyacınız olan temelleri size kazandıracaktır.

1. Olumlu olmalı. Ne istiyorsunuz? Ne olmasını isterdiniz?
2. Ayrıntılı olmalı. Nerede, kim, ne zaman, ne ve nasıl yaptı?
3. Açıkça görülmeli. İsteddiğiniz şey gerçekleşmiş gibi hayal kurduğunuzda ne görüyorsunuz, ne duyuyorsunuz ve ne hissediyorsunuz?
4. Size ait olmalı. Kimin sonucu ya da hedefi bu? Sizin bunun içindeki payınız ne?

5. Yaşam üslubunuza uygun olmalı. Ne kadar istiyorsunuz bunun gerçekleşmesini?

6. Yaşamınızın diğer yönleriyle uygunluk içinde mi?

6. Sizin kaynaklarınız kullanılmalı. Daha önce kaynaklarınızın hangilerini kullandınız ve hangilerini dışarıdan elde edebilirsiniz? Hangilerine ihtiyacınız var?”

PAZARTESİ

Pazartesi günü için hazırlanan derslerin sonunda, sizi güçlendiren ‘İnançları’ açıklık içinde görmeye ve sizi ‘Kısıtlayan İnançları’ değiştirmeye ya da bırakmaya başlayacaksınız. Üç Algısal Duruşu kullanarak ilişkilerinizde daha ‘Etkili’ olmayı başaracaksınız.

ALGISAL DURUŞ ALMAK

Başkalarıyla ilişkilerinizde etkili olmanızı sağlayacak güçlü bir Yol vardır.

Bu da onların davranış biçimleriyle ve tercihlerini nasıl yaptıklarıyla ilgili bilgilerinizi genişletmenizdir.

NLP bu konuda pratik bir çözüm bularak ‘Algısal Duruş Alma’ tekniğini geliştirmiştir.

Bir iletişim sırasında çözümsüz bir noktaya geldiğinizde, kendinize yeni bir fırsat yaratmak için sözel ve bedensel olarak aldığınız ‘Duruşu’ değiştirebilirsiniz. Buna bazen ‘Yeniden Başlamak’ denir. Eğer karşınızdaki insanların düşünme biçimlerini ve

davranışlarının arkasındaki olumlu niyetleri anlayabilerseniz, ek bir bilgi elde eder ve ilerleyebilirsiniz.

Üç temel Algısal Duruş vardır.

1. Birinci Algısal Duruş: Kendinizden Bakış

Bu sizin kendi gerçekliğinizdir.

O anda orada varolan durumu nasıl gördüğünüz, nasıl duyduğunuz ve neler hissettiğinizle ilgilidir. Sizin için neler olduğunun, sizin için bu durumun ne ifade ettiğinin terimleriyle düşünür ve hissedersiniz.

2. İkinci Algısal Duruş: Ötekinden Bakış

Bu sizin karşınızdaki insanın gerçekliğidir.

O anda orada varolan durumu o kişinin nasıl gördüğü, nasıl duyduğu ve neler hissettiğiyle ilgilidir. Onun nasıl etkilendiğiyle ilgilidir.

3. Üçüncü Algısal Duruş: Gözlemci Olarak Bakış

Bu bağımsız gözlemcinin gerçekliğidir.

O anda orada varolan durumun içinde olmayan, o duruma karışmamış birisine, durumun nasıl görüldüğünün gerçekliğidir. Her iki tarafın karşılıklı etkileşimini gözlemleyerek ve her birinin kişisel duygularını deneylemeye gerek kalmadan bakabilirsiniz.

Şirketlerde çalışırken, üretim ya da servis kısmında çalışıyor ve kendinizi fena halde işinize kaptırmış olabilirsiniz (birinci algısal duruş, sizin zihinsel haritanız!..). Yine de çabalarınızın en üretken

şekilde kanalize olup olmadığını bilemiyor olabilirsiniz. Eğer servis bölümünde çalışıyorsanız, birçok müşterinizin sizin servis hizmetlerinizle ilgili kendi düşünceleri olabilir. İkinci algısal durumu kullanarak onların zihinsel haritalarını görebilir ve düşüncelerini sezebilirsiniz. Kendinize şunu sorabilirsiniz: “Eğer bu müşterilerin yerinde ben olsaydım, teslimat zamanları ve teslimatın kalitesiyle ilgili olarak ne düşünürdüm?” Sonra üçüncü algı durumunu, Bağımsız Gözlemci durumunu kullanarak, duygusal müdahaleler olmaksızın, Birinci ve İkinci algısal durumların karşılıklı etkileşimini değerlendirebilirsiniz.

UYGULAMA

“Bunun için, önce durumun dışında olduğunuzu hayal edin ve sonra şunu sorun kendinize: Şirket ile müşterilerin ilişkisi dışarıdan nasıl gözüküyor?”

Kadın Yönetici Hannah’ın Hikayesi:

“Bir kadın yönetici olan Hannah’a şirket çalışmaları içindeki rolü sorulduğunda, şu cevabı verdi: ‘Kendimi ortadaki domuz gibi hissediyorum’.

Üst yönetim uygulamalardan şikayetçiydi. Dükkan temsilcileri de kendi çıkarları için onun yönetimi etkilemesini istiyordu.

Hannah Birinci Algı Duruşunda duruma açıklık kazandırmak ve ayaklarını yere sağlam basmak istiyordu.

İkinci Algı Duruşunda konuyla ilgili olarak başkalarının görüşlerini ve inançlarını öğreniyordu.

Hem üst yönetim hem de dükkan temsilcileri kendisine geliyorlardı çünkü her iki tarafla da eşit ve tarafsız bir şekilde iletişim kuruyordu. Onların duruşundan bakıldığında, Hannah, nesnel ve önyargısız olarak kendilerinin fikirlerini dinleyen biriydi. Onların duruşlarını düşündükçe, kendi yapıcı rolünü de daha iyi görebiliyordu.

Üçüncü Algı Duruşundan bakarken Hannah, kendisinde etkin olmasını engelleyen bir ‘hayal kırıklığı’ duygusunun var olduğunu gördü. Onların kendisine güvendiğini daha fazla değerlendirdikçe bunu yenebilir ve tarafsızlığını sürdürerek onlara yardımcı olabilirdi. Sonunda bunları uygulayarak ‘Becerikli bir Arabulucu’ oldu.”

UYGULAMA:

“Yukarıdaki üç algısal duruşu kullanarak, aşağıdaki uygulamaların ‘Sorun Çözümlerine’ nasıl yardımcı olacaklarını değerlendirin.

Kendinizle bir başkası arasında varolan sorunlu bir durumu ya da çatışmayı düşünün.

Üç dosya kağıdı alın.

Birincisine ‘KENDİM’ ikincisine ‘ÖTEKİ’ ve üçüncüsüne ‘BAĞIMSIZ GÖZLEMCI’ diye yazın. Bunları bir eşkenar üçgenin üç köşesi gibi yere koyun.

‘Kendim’ yazılı kağıdın üzerine basarak ‘Öteki’ne bakın. Ve seçtiğiniz sorun durumla ilgili olarak neler deneylediğinize bakın. Ona ne söylemeyi istediğinizi duymaya çalışın.

Sonra yerinizden çıkın. ‘Öteki’ yazılı kağıdın üzerine basarak ‘Kendim’ yazılı kağıda bakın. Öteki olduğunuzu ve kendinize baktığınızı hayal edin. Bu karşılıklı etkileşimde ne deneylediğinizi tanımaya çalışın. Öteki olarak kendinize ne söylemek isterdiniz? Bunu duymaya çalışın. Sonra yerinizden çıkın ve kağıtların çevresinde bir tur atın.

Sonra ‘Bağımsız Gözlemci’ yazılı kağıdın üzerine basarak ‘Kendim’ ve ‘Öteki’ yazılı kağıtlara bakın. Bu tarafsız duruştan durumun nasıl görüldüğüne bakın. Neye ulaşılmaya ya da ulaşılmamaya çalışıldığını görün. Kendinize, her iki taraftan da bağımsız olduğunuzu, durumu nesnel bir şekilde değerlendireceğinizi hatırlatın. Eğer bazı duygulara kapılırsanız, bunların ‘Kendim’e mi yoksa ‘Öteki’ne mi ait olduğunu bulmaya çalışın. Hangisinden çıktığını belirleyebilirsiniz, o kağıdın üzerine gidin. ‘Bağımsız Gözlemci’nin tarafsız bir duruş olduğunu düşünün. Sonra yerinizden çıkın ve kağıtların çevresinde bir tur atın.

‘Kendim’ yazılı kağıdın üzerine basarak geçtiğiniz safhaları edindiğiniz bilgileri ve sezgileri tekrar düşünün.

Bu uygulama sayesinde kazandığınız Yeni Anlayış ile bundan sonra ne yapacağınıza karar verin.”

Algısal olarak duruş alma uygulamaları, ‘Yeni bir ürün üretmeye başlamayı düşünürken’, ‘Bir teklif mektubu hazırlarken’, ‘Bir sonucun/hedefin sizin için uygun olup olmadığını denetlerken’ size çok yardımcı olabilir.

Aşağıdaki soruları değerlendirirken konuya yaklaşımınız genişleyecek ve esnekliğiniz artacaktır.

SALI

Salı günü için hazırlanan derslerin sonunda, ister işyerinizde ister gündelik yaşamınızda olsun, insanların bilgi edinme süreçlerini nasıl başlattıklarını ve nasıl sürdürdüklerini anlamayı öğreneceksiniz. O zaman ‘İletişimlerinizde’ başarı oranınız yükselecek. Doğal bir şekilde dostane ilişki kurmayı başaran insanları gözlemleyerek ,bunu nasıl başardıklarını ve onlardan bunu nasıl öğrenebileceğinizi anlayacaksınız. Onları modelleyeceksiniz. Çevrenizdeki insanlara ayak uydurabilirseniz, onlara rehberlik edebilirsiniz. Olumsuz bir halden kurtulmalarına ve Kaynak Dolu Olumlu ruh haline erişmelerine yardımcı olabilirsiniz. ‘İlişkilerinizi’ yönetebilirsiniz.

TEMSİL SİSTEMLERİ

Bilgi edinme süreci içsel olarak temel duyularımız yoluyla temsil edilir.

1. Görsel (in pictures, ‘visual’),
2. İşitsel (sounds, ‘auditory’),
3. Duygusal/Dokunsal (feelings, ‘kinaesthetic’),
4. Tatsal (taste, ‘gustatory’),
5. Kokusal (smells, ‘olfactory’).

Tırnak içinde yazılı kelimeler, duyumlar için kullanılan NLP terminolojisidir.

Sinirsel bir zarar ya da hasar görmediğimiz sürece bu duyumlarımızı kullanarak hepimiz ‘Kendimize Göre’ görürüz, işitiriz, duygulanırız, tat alırız ve koku duyarız.

Telefon Hikayesi:

“Tam siz kitabın bu sayfasına ‘bakarken’ telefon çalabilir ve dikkatiniz telefona yönelebilir.

Telefonda yöneticinizin sesini ‘duyduğunuzda’ sinirlendiğinizi ‘hissedebilirsiniz’ ve biraz endişelenebilirsiniz. Terfinizle ilgili yaptığınız son görüşmeyi düşünüp meraklanırsınız. Kendinize şunu ‘söylersiniz’:

‘Eğer terfi etmeyi başarmışsam, en beğendiğim restorana giderek bunu kutlayacağım.’

Aynı zamanda, o restorana son gidişinizi hatırlayabilirsiniz. Şifalı otların ve baharatların ‘kokusunu’, yemeğin ‘tadını’ hatırlayabilirsiniz.”

Yukarıdaki paragrafı okurken kaç duyumunuzun kullanıldığının farkına varmaya çalışın. Okurken insanları ya da mekanları gözünüizde canlandırmak size daha kolay gelebilir. Sesleri oluşturmaya, duyumlara ve duygulara dikkat etmeyi rahatça başatabilirsiniz. Koku ve tat duyumları sizi etkileyip, salya oluşumuna neden olabilir. Bu sizin dikkatinizi daha da fazla çekecektir.

Burada yaptığınız şey, dışsal deneyimlerin kelimeler aracılığıyla betimlenmesi ve ‘temsil’ edilmesi için içsel duyularınızın kullanılmasıdır.

Farklı insanların, farklı yanıtları olacaktır. Bu yanıtlar doğru ya da yanlış değildir, yalnızca oldukları gibidirler. Şunu unutmayın, bu sadece uzlaşmayla belirlenmiş bir bilgidir. Herkeste böyle olacak diye bir kural yoktur. Kendinizi ve başkalarını tanıma becerisi ‘Yargılamadan’ kullanılan sistemleri tanımak ve onlarla çalışmaktır.

En becerikli İletişim Uzmanları bu işi içgüdüsel bir şekilde yaparlar. Onlar temsil sistemlerini kullanarak, her bir dinleyicilerine erişmeyi başarırlar. Her sunumlarında (konferans, workshop vb.) üç temel temsil sistemini (görsel, işitsel, duygusal) kullanarak, her bir dinleyicinin ya da katılımcının bunları gördüğünden, işittiğinden ve duygu olarak yaşadığından emin olmaya çalışırlar.

Nasıl dünya haritaları, bölgenin belirli bir parçasını temsil ederse, bizim tercih ettiğimiz temsil sistemimiz de resmin sadece belirli bir parçasını temsil eder. Onun tam olmadığını hissedebiliriz.

YÜKLEMLER

Yüklemler özne hakkında bir şey söyleyen sözcük ya da sözcüklerdir. Bizim temsil sistemleri arasındaki farklılığı belirlemede kullandığımız sözcüklerdir.

Sasha, Denise ve Phil'in Hikayesi:

Görsel özellikli Sasha, Toplantı Notlarının 'yazılmasını' ve okuması için önüne getirilmesini tercih eder. İşitsel özellikli Denise, ne olduğunu 'işitmeyi' ya da birisiyle bunu konuşmayı tercih eder. Özellikle de kendisinin dalga boyunda olmayanlarla kurduğu iletişimde bunu tercih eder.

Duygusal özellikli Phil, insanlara 'dokunmayı' tercih eder. Toplantıdan sonra herkesin elini sıkarak onların toplantıyla ilgili duygularını öğrenmek ister.

Bu üç kişi, aynı toplantıya katılıp, toplantı sonrası aralarında tartışmaya başlasalar ve her biri kendi tercih sistemine yapışsa, kendilerini engellenmiş hissedebilirler ve sınırları bozulabilir.

Zamanla temsil sistemlerinden birisini seçmek üzere tercihler geliştiririz ve bu Temsil Sistemini daha sık kullanmaya başlarız. Belki farklı bağlamlarda diğer temsil sistemlerini de iyi kullanmayı başarabiliriz ama bu üçlüden seçtiğimiz birisini uygularken kendimizi daha rahat hissederiz. Eğer tartışmalarda, tartışan taraflar farklı sistemleri kullanıyorlarsa, onları yorumlayacak ve birbirlerini anlamalarını sağlayacak 'birisi' gerekebilir.

Sizin tercih ettiğiniz sistem hangisidir?

UYGULAMA:

"Son iş toplantınızı ya da ekibinize yaptığınız konuşmayı hatırlamaya çalışın.

Hatırladıklarınızı ‘küçük bir not defterine’ yazın ya da bir kasede kaydedin. Kullandığınız sözcükleri tanımlayın ya da bir diyagramda gösterin. Hatırladığınız ilk sözcükler hangileri? Şimdi müşterilerinizle yaptığınız son toplantıyı hatırlamaya çalışın ve süreci tekrar edin.

Son olarak, evinizi taşıdığınız son deneyim üzerine düşünün. Hatırladıklarınızı bir kağıda yazın ya da bir kasede kaydedin. Bunları inceledikten sonra tercih ettiğiniz sistemi bulmaya çalışın.”

Genellikle tercih ettiğiniz sistem dışında kullandığınız ikinci bir güçlü sistem ve üçüncü bir zayıf sistem de olur.

Şimdi birlikte çalıştığınız iş arkadaşlarınızı dinleyin ve sözcüklerini not alın. Onların tercih ettikleri Temsil Sistemlerini tanıtmaya başladıkça, onları daha iyi anlamaya başlayacaksınız. Bakın bakalım aynı dili mi konuşuyorsunuz.

Bu değişikliklerin ‘Bağlama göre’ oluştuğunu da keşfedebilirsiniz.

Neler olduğunu gözlemleyin.

Kendinizle ve başkalarıyla ilgili bilginizi artırın.

GÖZ HAREKETLERİ

Karşınızdaki insanın göz hareketlerine konsantre olarak, ‘göz erişim ipuçları’ sayesinde o insanın temsil sistemleri hakkındaki daha fazla bilgi elde edebilirsiniz.

NLP araştırmaları Görsel temsil sistemini kullananların yukarıya ya da karşıya;

İşitsel temsil sistemini kullananların sola ya da sağa;

Duygusal/Dokunsal temsil sistemini kullananların ise aşağıya doğru baktıklarını ortaya koymuştur.

Daha ayrıntıya girersek, sağ ellerini kullanan insanlar genellikle geçmiş deneyimlerini hatırlamaya çalışırken ‘sol üste’ ve yeni bir imge yaratırken ‘sağ üste’ bakarlar. Sol elini kullananların bazılarında bu kalıpların yeri tam tersi olarak değişmektedir. Bu genelleştirilmiş bir model olduğu için kendi gözlemlerinizi yararlanarak bunları gözden geçirin. Bunun yollarından birisi de ‘Kalibrasyon’ tekniğidir.

Bu günün ileri saatlerinde bunu gözden geçireceğiz. Kalibrasyon tekniği her birimizin ipuçlarının biricik olduğunun gözlenmesinin yollarından biridir.

Bu kitaptaki uygulamaları yaptıkça, tanımlanan göz hareketlerinden farklı tepkiler verdiğinizi görebilirsiniz. Bu sizi ümitsizliğe dūřürmesin. Sizin tepkileriniz hatalı değil ya da garip bir şekilde oluşmuş değil. Kendi bireysel kalıplarınız üzerinde çalışın.

GÖRSEL ERİşİM İPUÇLARI

Görsel erişim ipuçlarını kullanan bir insan, aşağıda yazılı olan soruları cevaplamadan önce zihninde bir resim oluşturacaktır.

UYGULAMA:

“Birisinin size aşağıdaki soruları sorarken göz hareketlerinizi izlemesini ve not almasını sağlayın. Sonra aynı soruları siz ona sorun ve onun göz hareketlerini not alın. Cevapların sözel olarak söylenmesine gerek yoktur. Çünkü önemli olan bu cevapları ‘nasıl’ oluşturduğunuzdur. Göz hareketlerini izlemek ve çözümlemek için bir süre uygulama yapmalısınız. Zamanla bu kalıpları kolayca görebileceksiniz.

İlk çalıştığınız iş yeri neye benziyordu? (Gözleriniz sola yukarıya kayıyor.)

Eşinizin saçını pembeye boyattığını ve turuncu bir kazak giydiğini hayal edin. (Gözlerinizi sağa yukarıya kayıyor.)”

Görsel temsil sistemini tercih eden bir insan, diyagramları, kartları ve projeksiyonu kullanmaktan hoşlanır. Her şeyi yazılı olarak görmek ister. Elektronik ‘mailleri’ telefon konuşmalarına tercih eder.

İŞİTSEL ERİŞİM İPUÇLARI

İnsanlar seslerle düşünürken, gözleri, sesleri hatırlamak için ‘sola’ ve sesleri resimlemek için ‘sağa’ doğru hareket eder.

UYGULAMA:

“Zaman çizelgenizi ezberden söyleyin. (Gözleriniz sola kayacak.)

Suyun altında sesiniz nasıl çıkardı acaba? (Gözleriniz sağa kayacak.)”

Sözel temsil sistemini tercih edenler konuları tartışmaktan hoşlanırlar. Konuşmaktan hoşlanırlar ve genellikle 'sesli düşünürler'. Telefon konuşmalarını, elektronik 'maillere' tercih ederler.

Bunlar tipik görsel erişim ipuçları. Bunlar sağ elini kullanan insanlar ve siz onlara bakıyorsunuz.

DUYGUSAL/DOKUNSA ERİŞİM İPUÇLARI

Eğer bir insanın gözleri 'sağ aşağıya' bakıyorsa, Duygusal/Dokunsal bir süreç içinde demektir. Bazen içsel duygularıyla bazen de dışsal diplomatça hisleriyle (insanları kırmadan idare etme becerisi) hareket ederler. Kokusal ve Tatsal biçimlerde de bu özel-liklere rastlanabilir.

UYGULAMA:

"Aşağıdaki soruları cevaplarken göz hareketlerinize baktırın.

Kızginken (öfkeliyken) nasıl tepki gösteriyorsunuz?

Kuma battığınızda kendinizi nasıl hissedersiniz?

En sevdiğiniz kokuyu düşünün.

Dondurmanın tadı neye benzetilebilir? (Gözleriniz sağ aşağıya kayacak.)

Duygusal/Dokunsal özelliklerin farkına varılması, farklı durumlardaki 'Tepkilere' ve 'Hislere' dikkat edilmesiyle başlar. Böyle insanlar 'ne hissettiklerine' ve 'ne duyumsadıklarına' göre durumları değerlendirirler. Yüzeyin altındaki ve dile getirilmemiş ipuçlarını toplarlar.

İÇSEL DİYALOG

İnsanlar birbirleriyle konuşurken, bir yandan da 'İçsel Diyaloglarını' sürdürürler.

Böyle anlarda gözleri 'sol aşağıya' doğru kayma eğilimi gösterir. Bu başka bir düşünme sistemidir ve yanıt vermeden önce uzun süre düşünülen bir süreç gerektirebilir. Böyleleri, derin düşünen insanlar olarak tanınırlar. Böyle bir insanla iletişim kurabilmek için ona zaman ayırmanız gerekir. Sabırsızlığınız yüzünden onlara sürekli soru sormaya başlarsanız, kafaları karışabilir ve sıkılabilirler.

UYGULAMA:

"Kendinize aşağıdaki soruları sordururken gözlerinize baktırın.

'Sakin zamanlarınızda neler düşünürsünüz?'

İçinizden şunu tekrarlayın:

'Ben benim ve kendimi iyi hissediyorum.' (Gözleriniz sol aşağıya kayacaktır.)

Lütfen bunların sadece binlerce deneyime dayanan genelleştirmeler olduğunu bir yere not edin. Bunlar herkese tam olarak uymayabilir.

Şunu dikkate almalısınız: eğer birisinin gözleri farklı yöne kayıyorsa, genellikle aynı durumlarda aynı yöne kaymaktadır.

Dolayısıyla onların sistemini tanımayı öğrenebilirsiniz. Onların konuşurken kullandıkları yüklemelere dikkat etmeyi de unutmayın."

BEDEN DİLİ

Bedeninizin duruş şekilleri, sesinizin kalitesi, nefes alma şekliniz ve buna benzer özellikleriniz her zaman temsil sistemlerinin işaretleridir. İlk önce bunlara dikkat edebilirsiniz ya da sözlerindeki yüklemelere ve göz hareketlerine baktıktan sonra, en son değerlendirmede bunları kullanabilirsiniz.

KALİBRASYON YA DA HALDEN ANLAMAK

Göz hareketleri ve beden dili size temsil sistemleriyle ilgili genel bir bakış sağlar.

Kalibrasyon tekniği ise farklı bilgileri tanımanızı ve uygulamanızı sağlar. Her insan için özgündür, biriciktir. İş hayatınızda bunu yararlı bir şekilde kullanabilirsiniz. Bir kişinin bireysel ve ayrıntılı ipuçlarını daha fazla tanıdıkça, onun davranış kalıplarını ve değişik hallerini de tanımaya başlarsınız. O insanın sadece sözlerini değil, sizde bıraktığı etkileri de değerlendirebilirsiniz.

Değerlendirmeniz gereken çok fazla ipucu vardır. Bu ipuçlarından bazıları bilinçaltından gelmektedir ve siz bu ipuçlarını değerlendirerek bir insanın bir şeyi söyleyeceğini ya da bir şeyi yapacağını önceden bilebilirsiniz.

İnsanların nefes alış verişlerine, kaslarının gergin olup olmadığına, yüzlerinin rengine bakarak bilgi elde edebileceğinizi aklınızda tutun ve bunu deneyin.

DOSTANE BİR İLİŞKİ KURMAK

Eğer insanlarla kurduğunuz İletişimler her zaman başarılı ve çatışmasız oluyorsa, her şey yolunda demektir. Eğer her şey yolundaysa, bu sizin elde edebileceğiniz bütün bilgileri elde edip kullandığınızı gösterir. Bu bilgileri kendi temsil üslubunuzda kullanırken, kiminle iletişim kurduğunuza dikkat ederek, o insana uygun olanı seçiyorsunuz.

NLP terminolojisinde bu uygulama ‘Dostane bir ilişki kurmak’ ya da ‘Uyum sağlamak’ olarak bilinir.

Dostane bir ilişki kurmak ‘güven’, ‘uyum’ ve ‘anlayış’ temelleri üzerine inşa edilen ve güçlendirilen bir yapıdır. Bunun yöntemi de ‘sözcüklere’, ‘göz hareketlerine’ ve ‘beden diline’ dikkat etmek ve bu ipuçlarını değerlendirerek elde edilen bilgileri uygulamaktır.

Dostane bir ilişki kurmak, sizin, ‘öteki’ kişinin dünyasına, onun Zihinsel Haritasına saygı göstermenizi sağlar. Eğer bu çabayı gösterirseniz, insanlar sizin yanınızda kendilerini rahat hissedecek ve sizinle iletişim kurmak isteyeceklerdir. Size güvenecek ve sizinle iş yapmak isteyeceklerdir. İnsanlar kendilerinden hoşlanan kişilerden hoşlanma eğilimindedirler.

Amerikan Kızılderililerine ait bir atasözü şöyle der:

‘Komşumun ayakkabılarını giyerek bir mil yürümeden, onun hakkında bir şey söyleyemem, onun yargılayamam’.

Bu söz, ‘Dostane Bir İlişki Kurmak’ terimini çok güzel betimliyor. Öteki Kişinin bakış açısından bakarak, ona göre kendinizi ayarlayarak ve onun derisinin altına girerek, o olarak, dostane ilişki kurabilirsiniz çünkü bunlar olumlu uygulamalardır.

ÇARŞAMBA

Çarşamba günü öğretilen ders ‘Meta Model’ uygulamasıdır. Meta Model bir kişinin size gerçekten ne söylediğini anlamak için ihtiyaç duyduğunuz anda kendi zihniniz içinde sorgulama yapmanız için size açıklık kazandıracak bir dizi soru sağlıyor. Bu sayede içsel diyalogunuzdaki silmelere, çarpıtmalara ve genellemelere dikkat etmeye başlayacaksınız. Dostane bir ilişki kurduktan sonra bu soruları karşınızdaki kişiye sorarak onun da kendi algı filtrelerinin farkına varmasına yardımcı olabilirsiniz.

META MODEL

Böyle durumlarla karşılaşmak, sizin, sözcüklerin gerçekten ne anlama geldiklerini açık bir şekilde öğrenmek istemenize yol açabilir. Tehdit ya da engel, bir fırsata dönüşebilir. Bunun için META MODEL denilen NLP Yöntemini kullanabilirsiniz.

TANIM:

“Meta Model, belirsizlik içeren dil kalıplarını daha iyi anlayabilmeniz için oluşturulmuş bir modeldir. Özel sorunlar eklenerek güçlendirilmiştir.”

Gerek iş hayatınızda gerekse özel hayatınızda öyle anlar vardır ki, ne söylediğimize dikkat etmemiz, açık ve kesin bir ifadeye sahip olmamız hayati önem taşır. Eğer bir sağlık ve güvenlik memuru iseniz ve şu ifadeyi kullanırsanız: ‘Yangın çıkma riskinden dolayı orada çok fazla insan toplanmamalıdır!’. Bu açık seçik bir ifade olmayacaktır.

Başka bir örnek olarak, eğer trilyonlarca liralık bir anlaşma üzerine konuşuyorsanız ve yaklaşık ‘Yüzden on civarında bir kar paylaşımı’ teklif ediyorsanız, bu konuşma hedefini bulamayacaktır.

Diğer bir örnek olarak, eğer bir takdir toplantısında: ‘Bölümünüzdeki diğer çalışanlarla hiç işbirliği yapmıyorsunuz!’, dersiniz, başkalarının doğru ve geçerli bir yanıt vermelerini sağlayacak bir bilgi vermiş olmayacaksınız.

Bu sizin tam bir beceriksiz olduğunuzu göstermez, onların bildiğini sandığınız bazı bilgileri onlara sağlamadığınızı gösterir.

Bazı başka zamanlarda da, tam bir kesinlik içermeyen ifadeler karşısındaki hoşuna gidebilir. Özellikle bizim ‘kısaltılmış’ konuşmalarımızı anlayan birisiyle konuşuyorsak ya da bizi dinleyenin yaratıcılığını cesaretlendirmek istiyorsak.

Dil üzerine yapılan araştırmalar, bize, dilin ‘derin’ ve ‘yüzeysel’ yapı seviyeleri arasında bir farklılık olduğunu göstermiştir.

Derin dil yapısının tanımı, sizin mesajınızı iletmek için sözcükleri söylemenizden önce ‘bilinçaltı yoluyla mesajı tam ve bütün olarak deneylemenizi’ içerir.

Yüzeysel yapının tanımını ise sizin hem içsel olarak kendinize konuştuğunuz (kişisel kısaltmalarınızla) hem de dışsal olarak başkalarına ‘konuştuğunuz sözcükleri’ kapsar.

Eğer sizin derin dil yapınızdaki bütün düşünceleri kelimelere dökerseniz, kısa bir anlatım bile çok uzar ve siz de dinleyicilerinizi kaybedersiniz.

Derin yapı ile yüzeysel yapı arasında biz deneyimimizi ‘sileriz’, ‘çarpıtırız’ ve ‘genelleştiririz’. Sonra da sözcükleri kullanarak temsil ederiz.

Meta Model sizin, karşınızdaki insanın ‘derin dil yapısında’ var olan ve gelen mesajı silen, çarpıtan ve genelleştiren özellikler hakkında bilgi edinebilmenizi sağlar.

Bu sizi, mesajınızın doğru anlaşılıp anlaşılmadığı hakkında endişelenmekten kurtarır. Boşlukları doldurabilirsiniz ve böylelikle anlamı bütünleyebilirsiniz.

Eğer ‘Bunu bana neden söyledin?’, ‘Sen benim ne yapmamı istiyorsun?’ örneklerindeki gibi çeşitli endişeleriniz varsa, Meta Model size bunları açığa çıkartabilmenizi sağlayacak bir dizi seçkin soru sağlamaktadır.

Eğer bu seçkin soruları sormazsak, aslında zorunlu olmayan yanlış anlaşılımlar ortaya çıkabilir ve çatışmalı yollara sürüklenabiliriz.

PERŞEMBE

Zaman Çizgileri ve Meta Programlar okurun bilgiyi nasıl yanıtladığını ve onu nasıl programladığını anlaması için ona bir şans veriyor. 'Meta Programlar' adı verilen filtre sistemleri kişiye iletişim sürecindeki farklılıkları ve yanlış anlamaların nedenlerini açıklıyor. Daha iyi 'İletişim' kurabilmenize yardımcı oluyor.

META PROGRAM FİLTRELERİ

İnsanların deneyimlerini filtreden geçirirken ya da ayırıp sınıflandırırken gösterdikleri esnekliği tanımak çok önemlidir. Bizler alışkanlık olarak bazı deneyimlere dikkatimizi veririz ve bazıları-
nı da görmezlikten geliriz. Bunlar bizim düşünme ve çalışma biçimlerimizdeki sabit ve tutarlı kalıpları oluştururlar.

Meta Program Davranış Kalıpları

Bir kişinin Meta Programını belirlemenin nedeni, farklılıklara saygı duymak ve o insanı anlamaktır. Meta programını tanıdığınız insanlarla, huyunu suyunu bildiğiniz insanlarla çatışmadan ve dostane bir ilişki kurarak çalışabilirsiniz.

Meta programın iş dünyasındaki uygulama alanı çok geniştir. Sizinle uyuşmayan kişileri 'domuz kafalı' ilan edip hayal kırıklığına uğramak yerine, onların Meta programlarını tanıyarak onlarla 'Karşılıklı Etkileşim' içine girebilirsiniz. İlişkilerinizde 'karşılıklı etkileşimi' uyguladığınızda, onları daha iyi anlamaya başladığınız göreceksiniz.

Yaklaşan/Uzaklaşan Kalıbı

Bu Meta Program kalıbını belirlemeye yardımcı olacak soru örneği şudur: ‘Sizden yarın gönüllü olarak işten ayrılmanız istenseydi, yaşamınızda neler değişebilirdi?’

Bugünkü çalışmamıza başlarken verdiğimiz örnek, sizin ‘amaç ve hedeflerine yaklaşan’ bir kalıpla mı yoksa ‘istenmeyen sonuçlardan uzaklaşan’ bir kalıpla mı hareket ettiğinizi ortaya çıkarmaktadır.

Amaç ve hedeflerine yaklaşma kalıbı içindeki bir insan, çıkar ve yararları hakkında konuşacak ve ne istediğini bilecektir.

İstenmeyen sonuçlardan uzaklaşma kalıbı içindeki bir insan ise sorunları hakkında konuşacak ve amacına değil sakınmak istediği şeye odaklanacaktır.

İş dünyasında ‘amacına yaklaşmacı’ kişi risk alabilen ve ‘amacını gerçekleştirmek için yürüyen’ bir yaklaşım içinde olacaktır. Bu insanların yanında bir ‘sorunlardan uzaklaşmacı’ kişinin bulunması olası tuzak ve gizli tehlikelerden sakınmak için gerekli olabilir.

‘Uzaklaşmacı’ yaklaşım içindeki kişiler bir şey yapmak için son ana kadar beklerler. Yapmamanın dezavantajlarının daha büyük olacağı anı beklerler.

Bazı durumlara, tehlikelere verdikleri yanıtlar, ödüllere verdiklerinden daha iyidir. Onlara başlama vuruşunu yaptıracak bir kişiye gereksinim duyarlar.

Aynılık/Farklılık Kalıbı

Bu Meta Programı belirlemeye yardımcı olacak bir örnek soru şudur: ‘Şu an yapmakta olduğunuz iş ile geçen yıl yaptığınız iş arasındaki ilişki nedir?’

Bu sorunun cevabı size, kişinin benzerlikler bulan bilgi edinme sürecini mi (‘halen bakıyor’, ‘eskiden olduğu gibi’) yoksa farklılığı mı (‘değişim projeleri’, ‘farklı eğilimleri olan yeni müşteriler’) göz önünde bulundurduğunu gösterir. Aynılığı tercih eden kişiler, benzer işlerde ya da aynı işte çalışmayı tercih eder, değişiklik aramazlar. Farklılığı tercih eden kişiler ise işlerini değiştirmek isterler. Kariyerlerini geliştirirler. Sık sık kuralları bozarlar.

Bunlara ek olarak, dikkatleri öncelikle aynılık üzerine odaklanmış, ikinci olarak ta farklılığı vurgulayan insanlar ve farklılığa odaklanmış sonra aynılığı göz önünde bulunduran insanlar da vardır. Bunlar bir arada ele alındıklarında, nüfusun büyük bir bölümünü oluştururlar ve reklam verenlerin hedef kitlesidirler. Onlar, varolan bir modelin geliştirilmiş versiyonu olmadıkça ‘yeni’ye karşı koyarlar. Orijinal özellikleri kapsamayan geliştirme projelerine de karşı koyarlar. Alıştığımız yemeği biraz daha fazla baharat koyarak yemekten daha lezzetli ne olabilir ki?

İçsel/Dışsal Kalıbı ya da Referans Çerçevesi Filtresi

Bu Meta Programın belirlenmesine yardımcı olan sorulardan birisi şudur: ‘İyi bir iş yaptığınızı nasıl bilebilirsiniz?’

Buna bazen ‘referans çerçevesi’ filtresi denir. İnsanlar aksiyonları hakkında yargı oluştururken bu filtreye başvururlar. İçsel referanslı kişi, yukarıdaki soruyu ‘Ben kesin olarak biliyorum’ ya da ‘Ben içimde kendimi iyi hissedirim’ diye cevaplayabilir. Dışsal referanslı kişiler ise aynı soruyu ‘Birisini bana söylediğinde’ ya da ‘İnsanlar fikirlerimi kullanmaya başladığında’ diye yanıtlar. İçsel referanslı olanlar, kendi kendilerini motive eden ve kendi kararlarını kendileri vermek isteyen insanlardır. En verimli çalışmalarını en az denetim altındayken yaparlar. Bu da onların kendi düşüncelerini tercih ettiklerini gösterir. Dışsal referanslı olanlar ise başka bir kişinin standartları belirlemesini isterler. Açık ve olumlu geri bildirimden hoşlanırlar ve yönetime saygı duyarlar.

Genel/ Ayrıntılı Kalıbı

Bu Meta Programın belirlenmesine yardımcı olacak soru örneği şudur:

‘Bana en son gördüğünüz filmi anlatın.’

Genel kalıbı kullanan bir kişi, yukarıdaki soruyu ‘bir komedi, özel etkili mükemmel bir kurgu bilim’ şeklinde cevaplar.

Ayrıntılı kalıbı kullanan ise ‘farklı karakterlerden, alt temalardan, müzikten ve giysilerden’ söz eder.

Genel kalıbı kullanan insan Büyük Resim ve Genel Kavramlar hakkında düşünür. Küçük detayları dışarıda bırakır ve sizi konuyu yakalamanız için cesaretlendirir. Ayrıntılı kalıbı kullananlar ise verilerin küçük parçalarıyla ve bilgi sürecinin adım adım

ilerlemesi tekniğiyle iyi çalışırlar. Bir değerlendirme yaparken bütünü oluşturan bütün parçaları dikkate alırlar.

Amatör Tiyatro Topluluğunun Hikayesi:

“Küçük bir amatör tiyatro topluluğunun üyelerinin, bir aktörle ilgili olarak sabırları taşmıştı. Bu kadın, masa kurulurken çatalların ve tabakların her seferinde aynı yere konmasını ısrarla istiyordu. Ayrıntılı bakış açısından hareketle, masanın doğru bir şekilde düzenlendiğini bilmeye ihtiyacı vardı. Prodüktör ona gerçekten önemli olan şeyin, masa üzerindeki her şeyin doğru sayıda olması olduğunu ve aktörlerin bu şeyleri hareket ettirerek oyunculuk yeteneklerini sergileyebileceklerini söyleyerek onu sakinleştirdi.

Prodüktörün yaptığı şey önemsiz, ufak tefek bir şey gibi görünebilir ama potansiyel bir linç etme olayını, düzgün işleyen bir üretime çevirmeyi başarmıştır.”

Bağımsızlık-Düzenlilik Kalıbı

Bu Meta Programı belirlemek için şu soru yardımcı olabilir: “Son işinizi niçin seçtiniz?”

Bağımsızlık Kalıbını kullanan kişiler seçimlerini yapma nedenlerini şöyle belirtirler: “Çalışma zamanları ve koşulları bana uygundu”, “Kendi üslubumu geliştirebilmem için bana bir alan yarattılar”.

Düzenlilik kalıbını kullanan bir kişi ise neden bu işi seçtiğini şöyle betimleyecektir: “İş ilanlarıyla ilgili geniş sayfaları olan gazeteleri satın aldım ve taşınacağım bölgedeki iş yerlerinin açık kadrolarını tespit ettim.” Böylece kendi düzenini açıklamış olacaktır.

Bağımsızlık kalıbını kullanan insanlar bir düzenlemeyi izleyerek başlayabilir ve sonra uygun çeşitlemeleri ekleyebilirler. Seçeneklerinin sayısını arttırma ve seçme özgürlüklerini kullanma konularında motivasyon sahibidirler. Düzenlilik kalıbını kullanan kişiler, belirlenmiş görevleri yerine getirmekten ve standart olan şeyleri yapmaktan hoşlanırlar. Aksiyonların açıkça belirlenmiş olanlarından ve ayrıntılı tekniklerden hoşlanırlar.

Proaktif/Reaktif Kalıbı

Bu kalıbın belirlenmesine yardımcı olacak soru şudur: ‘Nasıl inisiyatif alabilirsiniz?’

Proaktif insanlar kendi kendilerini harekete geçirerek, teşvik ederek inisiyatif alırlar. Bunlar hareketi kendileri başlatan insanlardır. Önce harekete geçerler ve sonra soru sorarlar. Reaktif insanlar ise beklerler ve yardım isteyenlere karşılık verirler. Ödevleri çözümleme ve hareket geçmeden önce daha fazla bilgi edime konularında iyidirler.

Proaktif insanlar planlama safhalarını ihmal ettikleri için çözümleme ve karar verme sürecinde hatalar yapabilirler.

Reaktif insanlar ise çok fazla çözümleme ya da analiz yaptıkları için işleri yavaşlatmakta ve sorumluluğu üstlenecek birisinin ortaya çıkmasını beklemektedirler.

CUMA

Cuma gününün dersi ‘Değişim’ üzerine odaklanıyor. “Nörolojik Düzeyler Modeli” sayesinde karşılıklı etkileşimleri dikkate alarak farklı düşünme düzeylerinin nasıl anlaşılabilceği gösteriliyor. Bu model kişiye bir taslak sunuyor. Bu taslağı kullanarak, değişimi gerçekleştirmek için müdahale edeceğiniz en iyi noktayı belirleyebilecek bilgiyi sağlayacak ve ‘Değişimi’ organize edebileceksiniz. Bugünün dersi içinde yer alan ‘Yeniden Çerçeveleme Tekniği’ ise her türlü sınırlayıcı davranışı değişime zorluyor.

DEĞİŞİMİN NÖROLOJİK DÜZEYLERİ

NLP’nin önde gelen düşünürlerinden biri olan Robert Dilts, ‘Öğrenme’, ‘İletişim’ ve ‘Değişim’in altı düzeyini belirlemiştir. Dilts’in bu sisteme Nörolojik Düzeyler’ adını vermesinin nedeni, bunların mantıksal ve hiyerarşik bir düzen içinde olmalarıdır.

AÇIKLAMA

“En yüksek seviyeden en alt seviyeye doğru düzeyler ve belirleyici sorular:

1. Ruhsallık /Bağlantılılık ve Amaç - Sorusu: Başka kim?
2. Kimlik/Misyon - Sorusu: Kim?
3. İnanç sistemleri ve Değerler - Sorusu: Niçin?
4. Beceriler / Yetenekler - Sorusu: Nasıl?
5. Davranışlar - Sorusu: Ne?
6. Çevre - Sorusu: Nerede?"

Robert Dilts nörolojik düzeylerin üst düzeylerinde gerçekleşen değişimlerin, daha alt düzeylerde büyük etkiye yol açtığını açıklamıştı. Etkin bir 'Değişim' için en gerekli olan unsur, bu özel bağlam içinde insanın hangi nörolojik düzeyde olduğunu anlaşılmasıdır. Bunu kendiniz için belirlemeyi başardığınızda, başkalarının nörolojik seviyelerini de anlayabilecek ve aynalayabileceksiniz.

YENİDEN ÇERÇEVELEME

NLP terminolojisinde bir 'Çerçeve', dikkati bir şey üzerine odaklamak anlamına gelir.

Eğer bir resme 'Baktığınız Açıyı' değiştirirseniz o resmi çok farklı görebilirsiniz.

Yeniden Çerçevelemenin önemi bir şeye farklı açılardan bakarak düşünebilmenizi sağlamasıdır. Bunun yanında, eski bir resim yada fotoğrafı yeni bir çerçevenin içine yerleştirdiğinizde, ne kadar değişik göründüğünü bilirsiniz. İşte insanlar da, çeşitli düşünce ve davranış kalıplarına birer 'çerçeve' gibi yapışmaktadırlar.

Yeniden Çerçevelemenin sorusu şudur:

“Bunu başka türlü nasıl yapabilirim ya da bu konuya başka hangi açıdan bakabilirim?”

BAĞLAMIN YENİDEN ÇERÇEVELENMESİ

‘Bağlamın Yeniden Çerçevenmesini’ uygulayarak, her davranışın olumlu bir yönünü görmeyi başarabilirsiniz. Doğru olan şeyi, doğru yerde ve doğru zamanda yapabilmeyi başarabilirsiniz. Bazı durumlarda, utangaçlığın nedeni yalnızca zamanın ve yerin yanlış olmasıdır. Bu utangaçlık yaşantılarının ardından, kendinizi ya da bir başkasını şu kısıtlayıcı sözleri söylerken bulabilirsiniz:

‘Ben çok duyarlıyım, çok dikkatsizim, çok ağırkanlıyım’ ya da “Böyle davranmayı durdurabilmeyi isterdim!”

ÖRNEK:

“Yeniden Çerçeveleme soruları sorarak, konu olan davranışın uygun ve olumlu olduğu ‘Bağlamı’ bulun:

Soru 1: ‘Böyle duyarlı olmak, ne zaman yararlı olabilir?’

Cevap 1: ‘Çalıştığım büroda birisinin sinirli ya da, kararsız olduğuna dikkat ettiğim zaman.’

Soru 2: ‘Ağırkanlı olmak ne zaman bir avantaj olabilir?’

Cevap 2: ‘Bütçe üzerine karar verilecek bir toplantıda.’

İÇERİĞİN YENİDEN ÇERÇEVELENMESİ

İçeriğin yeniden çerçevenmesini uygulayarak, kısıtlayıcı görünen bir davranışın ‘anlamını’ değiştirebilirsiniz. Bu bölümü o-

kuduktan sonra aşağıdaki sözleri duyduğunuzda ‘İçeriğın Yeni-den Çerçevenmesi’ yöntemini uygulayabilirsiniz.

UYGULAMA

“Bir sunuş konuşması yapmak için ayağı kalktığım da zihnim boşluğı düşüyor”,

“Hata yaptığım zaman sinirleniyorum”.

şimdi doğru soruları sorarak bu önermelerin içeriğı değıştirelim.

Soru 1: “Zihnın boşluğı düşmesi başka ne anlama gelebilir?”

Cevap 1: “Zihnimin temizlenmesi ve söylemek istediğim şey üzerinde yoğunlaşması anlamına gelebilir.”

Soru 2: “Sinirlenmenin nasıl bir değeri olabilir?”

Cevap 2: “İçimi iyi yapmak için ne kadar gururlu olduğumu gösterir.”

CUMARTESİ

Cumartesi gününü dersinde geniş kullanım alanı olan üç NLP tekniğı öğretiliyor: ‘Alt Sistemler’, ‘Çapalar’ ve ‘Modelleme’.

Bu teknikleri kullanarak, ‘Motivasyonunuzu’ olumsuz etkileyen bir halinizi, sizi motive eden bir hal ile değıştirebilirsiniz. Kötü çapalarınızı iyi çapalarla değıştirebilirsiniz.

Modelleme tekniğini kullanarak bir görevi ya da işi daha mükemmel bir şekilde başarabilirsiniz.

Böylece duygusal tercihlerinizin değiştiğini, duygusal tepkilerle davranmak yerine bilinçli yanıtlar verebildiğinizi, seçeneklerinizin her gün biraz daha arttığını göreceksiniz.

ALT SİSTEMLER

Salı günkü çalışmamızda Temsil Sistemlerini ve onların bizim düşünme biçimlerimizi ve bilgi edinme süreçlerimizi nasıl etkilediğini görmüştük. Bu sistemlerin her birinde şimdi daha derinleşeceğiz ve deneyimlerimizin nitelikleri hakkında daha fazla veri elde edebileceğiz. Daha fazla ayrıntıya gireceğiz. NLP terminolojisinde bu çalışmaya ‘Alt Sistemler’ çalışması adı verilir. Bunlar duyularımızın yapı taşlarıdır. Her resmin, sesin ve duygunun karakteristik özellikleriyle ilgilidir.

TANIM:

“Alt Sistemler bizim deneyimlerimizi nasıl kodladığımızı ve farklı duygusal sistemleri nasıl ayırdettiğimizi gösterir.”

Alt Sistemler sizin ‘olumlu olarak hatırladığınız bir deneyim’ ile ‘unuttuğunuz ya da hatırladığınızda sizi korkuyla sindiren deneyimler’ arasındaki farkı oluşturur.

Tercih ettiğiniz ‘Kodlama Yöntemi’ni tanımaya başladığınızda, bu Kodlamayı değiştirip değiştirmemeyi seçebilirsiniz.

Özellikle sizin motivasyonunuzu olumsuz etkileyen bir halinizi, ‘sizi motive eden bir hal’ ile değiştirmek istediğinizde, bu yön-

tem çok yararlı olacaktır. Ayrıca her hatırladığınızda size acı veren ve üzüntü duyguları yaşatan geçmiş deneyimlerinizin etkilerinin azaltılmasında da yararlı olacaktır.

Bazı insanlar kendilerine olumsuz duygular yaşatan ve düşük enerji seviyeli tepkiler göstermelerine neden olan ‘Hatıraları’ biriktirmeye eğilimlidirler. Gelecekteki olayları da endişe ve sinirlilikle karşılamaya eğilimlidirler.

Bu kişiler ‘Alt Sistemlerini’ değiştirerek bütün deneyimlerin niteliğini değiştirebilirler.

Yataktan Kalkmak İstemediğiniz Sabahların Hikayesi:

“Yataktan kalkmayı canınızın istemediği sabahlarla, erken ve canlı bir şekilde uyandığınız sabahlar arasındaki FARK nedir? Yataktan kalkmak istemediğiniz sabahlarda, bütün günün karanlık, üşütücü ve marazi uğultularla ‘gececeğini düşünür’, endişelenirsiniz. İyi günlerinizde ise her şey size parlak görünür, kuşların şarkı söylemesini hatırlarsınız. Her şey size tatlı gelir. İyi günlerinizi betimleyecek sözcükleri hatırlayıp, tanımaya başladığınızda, bunlardan istediğinizi seçerek kullanabilirsiniz.”

UYGULAMA

1. Yapmaktan hoşlanmadığınız bir görevi düşünün. Bu görevle ilgili resimleri, zihin ekranınıza getirin. Sözcükleri ve sesleri de getirin, resimlerle birleştirin. Hangi duyguları yaşadığınıza dikkat edin.

2. Bunları bir kağıda yazın ya da bir kasede kaydedin. Bu konuyla ilgili olarak aklınıza gelen her şeyi ayrıntılarıyla yazın ya da kaydedin.

3. Sonra bu deneyiminizle ilgili olarak düşünmeye ara verin. Çevrede dolaşmaya çıkın ya da başka şeylerle ilgilenin. (Break State)

4. Sonra 'Göreviniz' ile ilgili olarak olumlu düşünmeye başlayın. Bu görevi yapmaktan hoşlandığınızı ve kendinizi daha enerjik hissettiğinizi düşünün. Bunları düşünürken görevinizle ilgili resimleri zihin ekranınıza getirin. Sözcükleri, sesleri ve duyguları zihin ekranınıza getirin.

5. Bunları ayrıntılarıyla bir kağıda yazın ya da bir kasede kaydedin.

6. Sonra, bu deneyiminizle ilgili olarak düşünmeye ara verin. Çevrede dolaşmaya çıkın.

7. Sonra, yazdıklarınızı gözden geçirin ve ne çeşit sözcükler kullandığınıza dikkat edin. 2'de neler yazdığınıza bakın ve bunların sizi motivasyonunuzu engelleyici olmasını değerlendirin. Sonra 5'de neler yazdığınıza bakın ve bunların sizi motive edici olmasını değerlendirin. Hangi sözcüklerin bu farkı yarattığına dikkat edin.

8. Hangi Alt Sistemlerin bu farkı yarattığını belirleyin."

Şu anda yaptığınız şey, ister haz verici olsun ister olmasın, bir durum hakkında 'Düşünme Yöntemi' elde etmektir.

Eğer hatırladığınız bir olay ya da deneyimin 'olup bittiğini' ve 'değiştirilemeyeceğini' basit bir şekilde kabul ediyorsanız, kötü deneyimlerinizi tekrar tekrar anımsayarak, bu pis çamurda yatıp

yuvarlanarak, yaşamınızı etkilemesine izin vererek neden zaman harcıyorsunuz?

NLP yöntemlerini uygulayıp, alt sistemlerinizi değiştirerek, düşüncelerinizin anlamını ve etkilerini değiştirebilirsiniz. Bu yöntemi uygulayarak, her türlü ‘Göreve’ yaklaşımınızı değiştirebilirsiniz.

ÇAPALAR ya da Tepki Uyandıran Uyarılar

NLP terminolojisinde bir ‘çapa’, belirli bir tepki uyandıran herhangi bir uyandırır.

Bu ‘uyaran’ ya da ‘tetikleyici’ bir yangın alarmının sesi gibi pratik bir şey olabilir ve şu anlama gelir:

“Her ne yapıyorsan bırak ve hemen dışarıya çık!”

Ya da duygusal bir şey olabilir. Örneğin, sizi mutlu eden ve size değer veren bir sevdiğiniz kişinin fotoğrafına bakmak sizi etkiler ve tepki uyandırır. Çapaların gücü sizin bağlantı kurma ve çağrışım yapma gücünüz ve beceriniz üzerine temellenir. Bir ke-re kurulduğunda, tepkiler her seferinde otomatik olarak işleme-ye başlar ve sizin için yararlı ya da zararlı olur.

Yararlı Çapalar ‘Güven duygusu’, ‘Enerji’ ve ‘Yaratıcılık’ gibi kaynaklarınızı harekete geçirirler.

Zararlı çapalar ise ‘depresyon’, ‘hayal kırıklığı’ ve ‘unuşukluk’ gibi ruh hallerini harekete geçirirler.

Stresli Bir Günüñ Hikayesi:

“Diyelim ki, işinizde çok stresli/gergin bir gün geçirdiniz. Arabanıza, otobüse ya da trene bindiniz. Kasetçalarınızdan ‘yumuşak’ bir müzik dinlemeye başladınız. Bu sizi sakinleştirecek ve yavaşlatacaktır. Stresli halinizi daha iyi bir halle değiştirecektir.

Bunun aksi olan durumda ise yine aynı stresli günüñ sonunda işinizden çıkmış, arabanız, otobüs ya da trenle evinize dönerken, sizi gerginleştiren ayrıntıları düşünmeye devam edebilirsiniz. Patlamaya hazır bir halde direksiyonu sıkı sıkı tutabilirsiniz ya da çantanızı sıkı sıkı tutarken gazetenize göz gezdirip, bir yandan da çevrenizdeki insanlara öfkeyle bakabilirsiniz. Bu sizin Yangınınızı sürdürecektir ve hızlandıracaktır.”

Siz böyle bir durumdayken, yanınızda oturan kişilerden birisi olmak istemezdim.

Hangi İşler Size Uygun:

Bir sunuş konuşması yapmak ya da bir takım brifingi vermek zorundaysanız ve bu sizi sinirlendiriyor ve gerginleştiriyorsa (ya da başka bir şey yapmanız gerekiyor ve bu sizi geriyorsa), yaklaşımınızı değiştirmek için ‘Yararlı Çapaları’ kullanabilirsiniz.

Eğer Pazar güñkü derste geçen NLP ilkesini, ‘İhtiyaç duyduğumuz kaynakların hepsine sahibiz’ ilkesini kabul ediyorsanız, yaşamınızın başarılı bölümlerinden transferler yaparak, ‘Olumlu Çapalar’ oluşturabilirsiniz.

Örneğin evinizi dekore ederken kendinizi yüksek ölçüde yaratıcı hissedebilirsiniz. O zaman bu başarılı deneyiminizi çapalaya-

rak ‘Sunuş Konuşmalarınızda’, ‘Rapor Hazırlıklarınızda’, İş Görüşmelerinizde’, ‘Takım Brifinglerinde’ kullanabilirsiniz.

Alet çantanızdaki bir alet haline getirebilirsiniz.

UYGULAMA

“Daha başarılı olmak istediğiniz bir durumu düşünün.

İş hayatınız ya da özel hayatınızla ilgili olabilir. Hangi konuda daha başarılı olmak istiyorsanız, örneğin daha güvenilir, daha sakin, daha enerji dolu, daha yoğunlaşabilen, daha espirili vb. o konuda size ‘Hangi Kaynakların’ gerekli olduğuna karar verin.”

2. Kaynaklarınızı Belirleyin:

UYGULAMA

Geçmişinizde bütünüyle deneylediğiniz bir başarılı döneminizi düşünün.

Ne kadar yıl önce olduğu ya da iş hayatınızda mı yoksa özel hayatında mı olduğu önemli değil. Bu başarı deneyiminizi bugüne taşıyın. Resim olarak zihin ekranınıza getirin.

Çevrenizdeki insanları ve nesneleri görmeye çalışın, o zaman nasıl gördüyseniz öyle görmeye çalışın. Sesleri, konuşmaları ve sessizlik anlarını ekleyin. Deneyiminize eklenen olumlu duyguları yaşayın.

Geçmişteki deneyiminize bugün Doğrudan Katıldığınızdan emin olun. Dışarıdan seyreden bir Gözlemci gibi olmayın. Size rahatlık, eminlik, tatminkarlık duygularını yaşatan fizyolojik değişimleri gözlemleyin.

Seçtiğiniz olumlu halinizi bütün yoğunluğuyla yaşamamanın keyfini çıkartın.

3. Çapalarınızı Seçin:

UYGULAMA

Özel bir başarı sahnesini, kişiyi ya da nesnesini çapalamak için ‘görsel bir çapayı’ tercih edebilirsiniz. İşitsel bir çapa seçerseniz, sesleri, müzikleri ve sözleri kapsayacaktır. Duygusal/Dokunsal çapa seçerseniz, duyguları, duyarlılıkları ve hisleri yeniden açığa çıkartacaktır. Çok güçlü bir tetikleyici durum yaratmak için üç çeşit çapayı bir arada kullanabilirsiniz.

“Meditasyon ve Gevşeme Uygulaması”

“Koltuğunuza rahatça oturun.

Gözlerinizi kapatıp, bir nehir kenarında oturduğunuzu düşünün.

Sahneyi zihin ekranınıza yerleştirin.

Yumuşak bir sesle ‘Gevşiyorum ve rahatlıyorum’ deyin.

Ellerinizi avuçları yukarıya dönük ve gevşek bir halde dizlerinize koyun.

Bir anda sakinleştiğinizi göreceksiniz.”

Elbise Çapaları:

Size çok yakıştığını düşündüğünüz ve başarılı geçtiğini düşündüğünüz toplantı ya da görüşmelerde giydiğiniz bir elbiseniz var mı? Bu elbisenizi ya da elbiselerinizi, ceketinizi vb. duygusal/du-

yumsal bir çapa olarak seçebilirsiniz. Çünkü bunu ya da bunları giydiğinizde kendinize güveniyorsunuz ve kendinizi rahat hissediyorsunuz. Bunlar aynı zamanda görsel çapa da sayılırlar çünkü onların size yakıştığını düşünüyorsunuz.

Eğer onlar çok ‘parlak’ elbiselerse, aynı zamanda ‘Yüksek Völümlü’ işitsel çapalar da sayılabilirler.

Çapanızın nasıl görüldüğüne, sesine ve size yaşattığı duygulara karar verin. Bu çapanız, sizin her günkü sıradan davranışlarınızdan, düzenli olarak yaptığınız davranışlardan farklı olsun. Bu sayede çapanızı, başka hallerinizle ve kaynaklarınızla karıştırmazsınız.

Sizden başka kimsenin dikkatini çekmeyecek bazı şeyleri de ‘Çapa’ olarak kullanabilirsiniz.

Geçmişteki güçlü anınızı hatırlayın:

“Trans, Görselleştirme ve Çapalama Uygulaması”

“Geçmişteki becerikli ve başarılı olduğunuz bir zamana geri dönün.

Orada varolduğunuzu düşünüp, bağlantı kurarak, o anı yeniden deneyimleyin. Yaşadığınız hisler ne kadar güçlü olursa, ulaşacağınız zirve nokta o kadar yüksek olacaktır.

O anınızı çapalayın. Resmi görün, sesleri işitin ve o anın tadını çıkarın. O anı birkaç dakika sıkıca tutun ve sonra bırakın. Sonra kendinizi şu ana getirecek bazı hareketler yapın.”

Çapalarınızı bir araya getirip test edin:

UYGULAMA

Eskiden kendinizi başarısız hissettiğiniz ve artık daha becerikli, daha başarılı olmak istediğiniz, sizin için ‘Sorun’ olan başlangıç durumunu anımsayın.

Bu sorununuzu düşünürken ‘Kaynak Dolu Güçlü ve Olumlu Çapalarınızı Ateşleyin’.

Durumun içine girin. Nasıl tepki gösteriyorsunuz? Başlangıç durumuyla ilgili düşünceleriniz değişmiş mi? Şimdi çapalarınızı kullanarak bir anda daha becerikli ve daha başarılı bir hale geçebileceğinize dikkat edin. Çapalamak uygulama gerektiren bir beceridir. Kullandıkça daha kolaylaşır ve daha etkili olurlar.

Bu çapalarınızı kullandıkça onlar sizin ‘Bilinçdışı Davranışlarınızın’ bir parçası olur. Çapaların sizin için çalışmaya başlayıp başlamadığına dikkat edin ve onları güçlendirin. Kötü halleriniz ve endişeleriniz gibi sizi beceriksiz ve başarısız yapan eski çapalarınıza da dikkat edin. Bu kötü çapaları, iyi çapalarla değiştirin ve neler olduğunu gözlemleyin. Kaynaklarınıza yönelik başarılı çapalama etkinliğiyle ‘duygusal tercihlerinizin’ değiştiğini ve seçeneklerinizin arttığını göreceksiniz.

MODELLEME

Pazar günkü çalışmanızda gördüğünüz gibi, NLP yöntemleri en mükemmel psikoterapistlerin danışanlarıyla kurdukları ‘Başarılı

İletişim' modellerinin incelenmesiyle geliştirilmiştir. Virginia Satir'in iletişim modelini inceleyen Bandler ve Grinder, Satir olmamışlardır. Erickson ve Perls'in iletişim modellerini incelediklerinde, Erickson ve Perls olmamışlardır.

Sadece nasıl onlar gibi düşünebileceklerini öğrenmişlerdir. Onları 'modellemiş' sonra da bu düşünme modelini NLP'ye uygulamışlardır.

TANIM:

“Modelleme, bir insanın bir görevi ya da işi mükemmel bir şekilde başarmasını sağlayan 'düşünceleri' ve 'eylemleri' anlama sürecidir.”

Çocuklar davranış modellerini geliştirirken çevrelerindeki insanları modeller ve çok şey öğrenirler. Çocukların, ailelerindeki kişilerin ilgi ve hobilerini paylaşmaları, hayret edilecek bir şey değildir. ‘Taklit etmek en samimi dalkavukluk biçimidir’ diye bir deyiş vardır. İnsanlar gerçekten hayranlık duydukları insanlara benzemek isterler. NLP size ‘bir başkası olmanızı’ teklif etmiyor. Sadece başkalarının nasıl başarılı olduklarını anlamanızı, bu başarıyı kendiniz için modelleyerek sizin de başarılı olabileceğinizi, öğrenme sürecinde daha etkin olabileceğinizi söylüyor.

Özellikle spor alanında büyük başarılar kazanmış kişilerin çoğu, daha çocukluklarından itibaren başarılı sporcuları kendilerine ‘Kahraman’ olarak ‘Seçip’, onları ‘Modellediklerini’ iddia ederler. Onların nasıl mükemmel oynadıklarını gözlemlerler nasıl yürüdüklerine ya da koştuklarına dikkat ederler. Onların yerinde kendilerinin ‘Kahraman’ olduğunu hayal ederler.

GÖZLEMLER VE ANAHTAR SORULAR

UYGULAMA

1. Modellemek ve yeniden üretmek istediğiniz 'Beceri'yi tanımlayın. Kendinizi de modelleyebilir ve farklı durumlar için 'Etkin Stratejiler' geliştirebilirsiniz.
2. Bu beceriyi mükemmel bir şekilde sergileyen kişiyi ya da kişileri seçin.
3. Onların davranışlarını gözlemleyin ve betimleyin. Ne yapıyorlar ve nasıl yapıyorlar?
4. Onların Temsil Sistemlerini ve Beden Dillerini gözlemleyin ve betimleyin. (Bu konu Salı günü işlenmişti)
5. Onların Filtrelerini ve Meta Programlarını gözlemleyin ve betimleyin. (Bu konu Perşembe günü işlenmişti)
6. Onların nörolojik düzeylerini gözlemleyin ve betimleyin. (Bu konu Cuma günü işlenmişti.)
7. Modellediğiniz kişi ya da kişilerle yüz yüze görüşün ve röportaj yapın. Onların ne yaptıklarını açık bir şekilde anlamaya çalışın. Eğer bazı olumsuzluklar görürseniz şaşırmayın. Bu olumsuzlukların çoğu bilinçdışı ile bağlantılı olabilir. Bu olumsuzlukları sistemin dışında bırakabilir, onları kullanmayabilirsiniz. Bandler ve Grinder böyle yapmışlardı.

Başarılı bir görüşme yapmak için şunlara dikkat etmelisiniz:

"Yöneticinizle görüşmeye girmeden önce neler düşünüyorsunuz?"

"Kendinizi güvenli hissetmeniz için kendinize nasıl yardımcı oluyorsunuz?"

"Ne çeşit sorular hazırlıyorsunuz ve ne tür sorulara ihtiyacınız var?"

"Görüşme durumundayken kendinizi nasıl betimliyorsunuz?"

"Uzlaşmayı nasıl sağlıyorsunuz?"

1 HAFTADA

PAZAR	PAZARTESİ	SALI	ÇARŞAMBA
Hedef Belirleme Yönetimi: NLP eğitiminde dil, algı ve değerler yoluyla bilgiye erişmek. Mükemmel olmanın Yolu.	İnanç yönetimi: Kişisel ve profesyonel inançlar. Kişisel Dünyanızın Hantasını genişletmenin Yolu.	İlişki Yönetimi: Kendinizi ve başkalarını tanımamanın ve Uyum sağlama-nın Yolu.	İletişim Yönetimi: Tam olarak ne demek istiyorsunuz? Ayrıntılı Sorularla İletişimde netlik sağlamanın Yolu.
■ NLP Nedir? ■ Tarihsel Bilgi ■ Mükemmellik İlkeleri ■ Sonuçları İyi Belirleyin.	■ Profesyonel İnançlar ■ Algısal Duruş Almak.	■ Temsil Sistemleri ■ Kalibrasyon ■ Dostane İlişki Kurmak ya da Uyum Sağlamak	■ Meta Model ■ İçsel Filtreler ve Sorular
1. NLP Nedir?: "Harita hikayesi", s.9 2. İletişimin Anlamı Etkisindedir: "Terry, Sarah ve Esra'nın hikayesi", s.17. 3. Ulaşmak İstedığınız Sonuçları İyi Belirleyin: "Diyya'nın hikayesi", s.20-24. 4. Hayal Etmek: s.15, 16, 18, 22. 5. Şemalar: 1, 2, 3.	1. İnançtan Eyleme: "Samir'in hikayesi", s.28. 2. Tercihler ve Değişimler: "Samir'i anımsayın", s.30-31. 3. Olumlu Niyet: "Rosa'nın hikayesi", s.35. 4. Algısal Duruş Almak: "Hannah'ın hikayesi", s.38. 5. Hayal Etmek: s.36, 39. 6. Şemalar: 4,5,6,7	1. Temsil Sistemleri : "Telefon hikayesi", s.44. 2. Yüklemler: "Sasha, Denise ve Phil'in hikayesi", s.46. 3. "Sasha, Denise ve Phil'in resimleri", s.52. 4. Davranışları birbirine uydurmak : "Margaret'in hikayesi", s.56. 5. Ayak Uydurmak ve Rehberlik Etmek': "Bir NLP uzmanının hikayesi", s.58. 6. Hayal Etmek: s.48, 49, 57. 7. Şemalar: 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14.	1. Meta Model "13 Muğlak İfade Örneği ve 13 Meta Model Sorusu", s.66-76. 2. Şemalar: 15,16,17

NLP ÇİZELGESİ

PERŞEMBE	CUMA	CUMARTESİ
Bilgi Yönetimi: Filtre sistemleri : Elde ettiğiniz bilgiye nasıl tepki gösteriyorsunuz ve onu nasıl programlıyorsunuz?	Değişim Yönetimi: Değişimin nörolojik düzeyleri ve bilgiyi yeniden çerçeveleme. Değişim yolu.	Motivasyon Yönetimi: Seçeneklerinizi, esnekliğinizi ve motivasyonunuzu arttırmanın yolu.
■ Meta Program Filtreleri ■ Zaman Seyahati ■ Tümevarım / Tümdengelelim ya da Ölçekleme	■ Değişimin Nörolojik Düzeyleri ■ Stratejiler ■ Yeniden Çerçeveleme	■ Alt sistemler ■ Çapalar, Bilinçdışı, Meditasyon, Milton Modeli, Trans ve Görselleştirme. ■ Modelleme ya da Beceri ve Kaynak Transferi
1. Genel - Ayrıntılı Kalıbı: "Amatör Tiyatro Topluluğunun hikayesi", s.84. 2. Şemalar: 18, 19, 20, 21, 22.	1. Değişimin Nörolojik Düzeyleri: " Markiz firmasının direktörlerinin hikayesi", s.96. 2. Çevre Düzeyi: "Değişim tablosu halinde Hasta bakıcının hikayesi", s. 106. 3. Şemalar: 23, 24, 25, 26.	1. Alt Sistemler: "Yataktan kalkmak istemediğiniz sabahların hikayesi", s.113. 2. Çapalar: "Stresli bir günün hikayesi", s.118. 3. Meditasyon ve Gevşeme Uygulaması, s.120. 4. Olumlama, Görselleştirme ve Trans Uygulaması, s.120. 5. Hayal Etmek: s.113, 114, 116, 119, 120, 121. 6. Şemalar: 27, 28, 29.

7. NLP Mabedinin 7 Sütunu.

Yirmi birinci gün Alfa durumuna geçin!..

Dr. Harry Alder

NLP bir New Age Cemaati midir?

Belki. Şurası kesin ki NLP çalışmaları kişisel, profesyonel ve ruhsal gelişim, değişim ve dönüşümle ilgilidir. Önce kendi üzerinizde çalışarak gerçekten olmak istediğiniz kişi olursunuz sonra etkin bir şekilde başkalarına yardım edersiniz. Kendinizle ve çevrenizle daha iyi iletişim kurarsınız. Sevgiyle hizmet edersiniz.

Bir rivayete göre J. O'Connor isimli NLP konusunda alim bir zat, 1989 yılının Ağustos ayında Kaliforniya şehrinde üç yüz kişilik seçkin bir gruba, NLP üzerine, sadece üç dakika süren bir seminer vermişti. "Bayanlar baylar" diye başlamıştı sözlerine, "Yaşam yolculuğunda başarılı olabilmeniz için sadece şu üç şeyi hatırlamanız yeterlidir:"

Tahtaya şu üç terimi yazmıştı : Outcome (Ulaşmak İstedığınız sonuç), Acuity (Duyusal Keskinlik) ve Flexibility (Esneklik). Sonra dinleyicilere dönerek şu açıklamayı yapmıştı: “İlk olarak ne istediğinizi bilmelisiniz. Her durumda, her koşulda ulaşmak istediğiniz sonuç hakkında açık bir fikriniz olmalı. İkinci olarak duyularınız keskin ve açık olmalı ki, kendinize olanlara dikkat edebilirsiniz. Meditasyon yaparak bunu geliştirebilirsiniz.

Üçüncü olarak arzu ettiğiniz sonucu elde edene kadar yöntemlerinizi değiştirecek, değişimi sürdürebilecek bir esnekliğe sahip olmalısınız. Hepsi bu.” Sonra kendisini izleyenleri saygıyla selamlayıp seminer salonundan çıkmış, gitmişti.

Joseph O'Connor (Yazar, NLP Eğitmeni ve Danışman) sonradan yayınladığı bir kitabında NLP'nin 16 ilkesinden altısını bilgeliliğin sütunları olarak belirlemişti. Biz bu altınlının ortasına bir orta sütun olarak nörolojik ya da mantıksal düzeyleri ekleyerek sütun sayısını yediye çıkardık.

NLP'nin 16 ilkesi:

Kalibrasyon; Bütünlük; Bilinç ve Bilinçdışı; Karşıtlık Çözümlemeleri; Ekoloji; Bilgi Toplamak; Esneklik; Modellemek; İstenen Sonuçlar; Ayak uydurmak ve Rehberlik Etmek; Algısal Duruşlar; Önvaryasyonlar; Dostane Bir İlişki Kurmak; Temsil Sistemleri; Duyusal Keskinlik; Ruh Hâlini Değiştirmek.

Joseph O'Connor'da NLP Mabedinin 6 sütunu :

Duygusal ve Zihinsel Hâliniz:

Unutmayın ki bütün NLP çalışmalarının en önemli parçası SİZ-SİNİZ! NLP sizin davranışlarınızla gerçekleşiyor. NLP'yi kullanarak güzeli de çirkini de yaratabilirsiniz. NLP'yi iş ve özel yaşamınıza uygulayarak başarılı olabilmenizin temelinde ise 'Kaynaklarınız' ve 'Becerileriniz' vardır. İçsel Bütünlüğünüz ne kadar güçlüyse, o kadar başarılı olursunuz. Amaçlarınız, hedefleriniz, inançlarınız ve değerleriniz; düşünce, söz ve davranışlarınızla ne kadar uyumlu ise İçsel Bütünlüğünüz o kadar güçlü olur. Bu güçlü anlarınızı daha sonra hatırlayarak yeniden yaşamak ve başkalarının yaşamalarına da yardımcı olmak için çapalayabilirsiniz. Bir yüz, bir bakış, bir duruş, bir Mahur Beste ezgisi bunu hatırlamanızı kolaylaştıran bir 'Çapa' olabilir. Ruh hâlinizi, duygusal ve düşünsel hallerinizi olumlu yönde değiştirebildiğiniz gün, başkalarının ruh hâllerinin olumlu yönde değişmesine yardımcı olabildiğinizi, rehberlik edebildiğinizi de göreceksiniz.

Önvarsayımlar:

NLP nin önvarsayımları çalışmalara rehberlik eden ilkeler, fikirler ve inançlardır. Joseph O'Connor NLP nin 13 önvarsayımını şöyle belirtmektedir: İnsanlar gerçekliğin kendisine değil deneyimlerine tepki verirler; Seçeneğe sahip olmak seçeneksiz kalmaktan iyidir; İnsanlar her zaman en iyi seçimi yaparlar; İnsanlar Mükemmel çalışırlar; İnsan davranışı amaçlıdır; Tüm davranışların arkasında olumlu bir niyet vardır; Bilinç dışı zihin bilinci dengeler; Kurduğunuz İletişimin anlamı basit bir şekilde ni-

yet ettiğiniz şey değil aynı zamanda aldığınız tepkidir; İhtiyacı-mız olan tüm kaynaklara ya sahibizdir yada onları yaratabiliriz; Zihin ve beden tek bir sistemdir, aynı kişinin farklı ifadeleridir; Bütün bilgileri duyularımız aracılığıyla işleriz; Başarılı bir performansı modellemek mükemmelliğe götürür. Eğer bir insan bir şeyi başarabiliyorsa bunu modellemek ve başkalarına öğretmek mümkündür; Anlamak istiyorsan harekete geç.

Dostane Bir İlişki Kurmak ya da Uyum Sağlamak:

Kendinizle dost musunuz?

Bunu kendinize hiç samimi bir şekilde sordunuz mu? Hem kendinizle dostane bir ilişki kurmanız gerekir ki bu fiziksel, zihinsel ve ruhsal denge ve uyum demektir hem de başkalarıyla güven ve saygıya dayanan bir dostane ilişki kurmanız gerekir. Bu sütun ayak uydurmak ve rehberlik etmek ile desteklenir. İlişkilerinizin kalitesini gösterir. İletişim becerilerinizi nasıl arttırabilirsiniz? Kendi bütünlüğünüzü kaybetmeden karşınızdaki insanın kişisel dünyasının modeline saygı duyabilir ve onu takdir edebilir misiniz?

Eğitimde, psikoterapide, ruhsal danışmanlıkta, iş dünyasında, satışta, gazetecilikte ve eğitim alanında ‘Dostane İlişki Kurmak’ ve ‘Empati’ size gereklidir. İnsanların sizin yanınızda kendilerini rahat hissederek duygu ve düşüncelerini özgürce ifade edebilecekleri bir güven ve paylaşım atmosferinin kurulabilmesi için gereklidir. İnsanlarla evinizde, iş yerinizde, arkadaşlık ortamlarında, siyasi ortamlarda dostane bir ilişki kurabilmeniz için ‘Güven’ ve ‘Sorumluluk’ erdemlerini kimliğinizde güçlendirmeniz gere-

kecektir. Sözlerimiz de etkili olacaktır ama yalnızca yüzde yedi oranında.

İletişimin yüzde elli beşini bakış kalitemiz de dahil olmak üzere beden dilimizin, yüzde otuz sekizini ise ses tonumuzun oluşturduğunu unutmayalım. İletişimin anlamı, karşınızdaki insanlarda oluşturduğu tepkidir. Sizin iletmek istediğiniz anlamın karşınızdaki insan tarafından anlaşılmasının hiçbir garantisi yoktur. Bunu belirleyecek olan yazımızın girişinde J. O'Connor'un tabaya yazdığı üç terimdir: Outcome (Ulaşmak İsteddiğiniz Sonuç), Acuity (Duyusal Keskinlik ya da Duyusal Farkındalık) ve Flexibility (Esneklik). Karşınızdaki insanın duygusal tepkileri ve bilinçli yanıtları ile iletişiminizin sonucunu alırsınız. Bu sonuçlara göre düşünce, söz ve davranışlarınızı değiştirerek istediğiniz tepkiyi ve yanıtı alana kadar çaba gösterebilirsiniz. Etkin bir İletişim Uzmanı her zaman şu ilkeyle hareket etmelidir: "İletişimin anlamı, aldığı duygusal tepki ve bilinçli yanıtıdır!"

İstenen Sonuç:

Ne istediğinizi bilmeniz hedefinize ulaşmanıza ya da elde etmek istediğiniz sonucu belirlemenize yardım edecektir. Kendinize şunu sorun: "Neye erişmek için çaba gösteriyorum?"

Geri Bildirim:

Bu size eylemlerinizin sonucunu gösterecektir. Beynin fonksiyonları, İş dünyasındaki yönetim teorileri, NLP'nin ilkeleri ve Sağ beyin yöneticisi gibi konulardaki araştırmalarıyla tanınan

Dr. Harry Alder'in Dört Aşamalı Başarı Modelinde önce ne istediğinize karar verip, özel bir Hedef ya da Sonuç seçersiniz; İkinci olarak bu hedef ya da sonucu gerçekleştirmek için bir şeyler yaparsınız; Üçüncü olarak olan biten şeylere dikkat edersiniz; Dördüncü olarak istediğiniz sonucu elde edene ya da hedefinize ulaşana kadar yaptığınız şeyleri, çabalarınızı değiştirmeye devam edersiniz.

Duyusal keskinlik ya da Duyusal Farkındalıkla kendinize olanları görmeli, dinlemeli ve hissetmelisiniz. Ancak o zaman hedefinize ya da sonucunuza doğru ilerleyip ilerlemediğinizi bilebilir ve bu geri bildirimi daha sonraki eylemlerinize geliştirmekte kullanabilirsiniz. Kendinize şunu sorun: "İstediğim sonucu elde ettiğimi nasıl bilebilirim?" Şunu unutmayın ki 'Başarısızlık' diye bir şey yoktur. Yalnızca 'Sonuçlar' vardır. Her türlü sonuç, geri bildirim olarak kullanılabilir. İş ve özel yaşamınızda çeşitli düzeltmeler yapabilirsiniz. Bu sonuçlar daha önce dikkate almadığınız ya da yanlış değerlendirdiğiniz bir şeyi öğrenmeniz için size bir fırsat oluşturabilir. Başarısızlığın anlamı, sizin istemediğiniz bir sonuç olmasıdır. Çabalarınızı yeniden yönlendirmek için bütün bu sonuçlardan yararlanabilirsiniz. Geri bildirim size bir amaç sunar. Başarısızlık ise 'Ölü Bir Son'dur. 'Geri Bildirim' ve 'Başarısızlık', bu iki sözcük, bütünüyle farklı iki düşünme biçimine gönderme yaparlar.

Esneklik:

Ne kadar çok eylem seçeneğine sahipseniz, başarınız o kadar artar. Eğer çabalarınız sizi arzu ettiğiniz sonuca ulaştırmadıysa

başka bir şey deneyin. Duygusal halinizi, iletişim üslubunuzu ve bakış açınızı değiştirin.

Yedinci Sütun ya da Orta Sütun Nörolojik Düzeyler:

Nörolojik ya da Mantıksal Düzeyler, NLP teknikleri hakkında sağlıklı düşünebilmeniz için bir bağlam oluşturur. Gündelik Yaşamdaki Bilgelik bir dengenin sonucudur. Eğer farklı güçlerinizi dengelememişseniz, buna sahip olamazsınız. NLP Eğitimcisi Robert Dilts 'Kişisel Değişim', 'Öğrenme' ve 'İletişim' üzerine seçkin bir model oluşturmuş ve bu bağlam, 'İlişkiler', 'Öğrenme Düzeyleri' ve 'Algısal Duruşları' bir araya getirmişti. Öğrenme ve Değişim'in farklı düzeyleri şunlardı:

Ruhsal/Manevi Düzey:

En derin düzeydir. Bu düzeyde "Niçin buradayız?", "Amacımız nedir?" gibi soruları düşünür ve gündelik yaşamdaki davranışlarımıza sonuçlarını yansıtırız. Ruhsal ve Manevi düzeyimiz yaşamlarımızı biçimlendirir. Kişisel Gelişim Yolculuğumuzda bize rehberlik eder. Bu düzeydeki her değişim diğer düzeyleri derinden etkiler. Bazı uygulamalarla bu düzey geliştirilebilir. Meditasyonun sinir sistemimiz üzerinde ölçülebilir etkisi vardır. Bizi aynı anda hem sakin ve huzurlu hem de uyanık ve tetikte diyebileceğimiz bir hâle sokar. Bu sonra kalıcı da olabilir.

Kimlik ve Misyon Düzeyi:

Kendilik duygusunun temelidir. Kendinizi algılama biçiminizdir.

“Kendinize bakışınız ve tutumunuz değiştiğinde, dünya da değişir!” Özünüzdaki erdemlerle bağlantılıdır. Yaşamdan ne beklediğinizle ilgilidir. Misyonunuzdur.

İnançlar ve Değerler Düzeyi:

Doğru kabul ettiğimiz ve değer verdiğimiz şeylerdir. Duygularımızla desteklenirler. Gündelik davranışlarımızın temelidirler. Verdiğimiz kararları etkilerler. Dürüstlük, Açıklık, İçsel Tutarlılık, Neşe bunlar arasındadır.

Beceriler ya da Yetenekler Düzeyi:

Gündelik yaşamlarımızda kullandığımız stratejiler ve beceriler grubudur. Öz kaynaklarımızdır. Yeterliliğimizdir. Duyarlılığımızdır. Uyum sağlamamızdır. Esnekliğimizdir. Ulaşmak istediğimiz Sonuçlara odaklanarak düşünebilme kapasitemizdir.

Davranışlar Düzeyi:

Her gün tekrarladığımız bize özel davranışlarımız, eylemlerimizdir.

Çevre Düzeyi:

Gündelik yaşamlarımızda tepki gösterdiğimiz ve bize tepki gösteren çevremiz ve karşılaştığımız insanlardır.

Örnek :

Çevre: Yaşadığım çevre benim gazetecilik mesleğim için çok faydalı oluyor.

Davranış: Bugün gazeteye iyi bir makale yazdım.

Beceri: Bu tür yazılarımı istediğim gazetede yayımlatabilirim.

İnanç: Okurlarım yazılarımı beğendiği sürece, ben başarılı bir gazeteciyim demektir ve terfi edebilirim.

Kimlik: Ben iyi bir gazeteciyim.

Eğer çevrenizle aranızda sorunlar varsa davranışlarınız üzerinde çalışın. Eğer davranışlarınızda sorunlar varsa becerileriniz üzerinde çalışın. Eğer becerilerinizde sorunlar varsa inançlarınız ve değerleriniz üzerinde çalışın. Evrensel değerleri yaşamınıza geçirdikçe yaşamınız değerlenecektir. İnanç ve değerlerinizde sorunlar varsa, kimlik, misyon ve erdemleriniz üzerinde çalışın.

Eğer kimlik ve misyon sorunlarınız varsa manevi ve ruhsal çalışmalar yaparak kendinizi geliştirin, değiştirin ve dönüştürün. Gördüğünüz gibi bir düzeyin sorunları o düzeyde kalarak çözülmemekte ve bir üst düzeyde çalışma yapılarak çözülmektedir.

Şunu kendinize sorun: “Benim yaşamımın amacı nedir?” İsmail Emre yıllar önce bunun cevabını şöyle vermişti: “Hiçbir arzum ve düşüncem yok, sırf hizmetçilik ve sevgi!”

Nörolojik düzeylerimiz yani ruhsal/manevi düzeyimiz, kimlik ve misyonumuz, inanç ve değerlerimiz, becerilerimiz, davranışlarımız ve çevremiz arasında bir denge ve uyum varsa, bunlar bir gitarın telleri gibi akord edilmişse, kendi kendimizle dost olumsuz demektir, kendimizle uyum içindeyiz demektir.

İşte NLP’nin o sihirli sözcüğü ‘Bütünlük’ gerçekleşmiş demektir. Bu uyumlu ilişkiler bütünü içinde kaynaklarımıza odaklanıp, istediğimiz sonuçları gerçekleştirebiliriz.

Bu bilgiyi öğrenmek için hangi ruh hâlinde olmalıyım:

Bakışlarımız, beden dilimiz, tutumlarımız, düşüncelerimiz, sözlerimiz, ses tonumuz ve davranışlarımızla her zaman başkalarının ruh hallerini etkileriz. Çoğunlukla da bu etkinin ya farkına varmayız ya da önemsemeyiz. Eğer kötü bir günümüzdeyssek bundan haz bile duyabiliriz. Çünkü her hâl kendini yeniden üretmek ve çoğalmak ister. Kalibrasyon terimi, NLP dilinde, başkalarının Ruh Hâllerini doğrudan algılama (düşünme dolayımı olmadan!) becerisi için kullanılır. Belirli bir ruh hâli, sizin herhangi bir anda nasıl olduğunuzdur. Niyetlerinizin, tutumlarınızın, hislerinizin, düşüncelerinizin, duygularınızın, bedensel, zihinsel ve ruhsal enerjinizin toplamıdır. Ruh Hâline bağlı ‘Öğrenme’ olgusunu hepimiz bilirsiniz. Her öğrenme belirli bir ruh hâline bağlıdır.

İsmail Emre’nin dediği gibi: “Evvela hâl gerek, neylesin ilim!” Öğrendiklerimizi hatırlamak için de yeniden öğrenme sırasındaki ruh hâline girmemiz gerekir. Eğer bilgiyi sohbetlerde öğrenmişseniz, bu sizin için daha kolay olacaktır. Sohbet atmosferini anımsayarak meditatif bir hale daha kolay girebileceksiniz. Konuşanın yüzünü de ‘Çapa’ olarak kullanabilirsiniz. Şifahi geleneğin öğrenme biçimi bu yüzden her zaman çok etkili olmuştur. Bir şeyi öğrenmek istediğinizde kendinize şu soruyu sorun: “Bunu öğrenmek için hangi ruh halinde olmalıyım?”

Unutmayın ki Şair, şiir yazar ve okuyan değil, Şiir Atmosferi ya da Hâli kurandır. Dolayısıyla da bir NLP Uzmanı, NLP halini, atmosferini kuran kişidir diyebiliriz.

Dilerim NLP Mabedinin Yedi Sütunu yaşamınızı güzelleştirsin
Yaşamınızı anlamlı kılsın!

8. NLP MABEDİNDE MEDİTASYON

*Gökten inecek bir Şimşek gerekli bana
Özgür ve Sevgi dolu olabilmem için.*

Jiddu Krishnamurti / Eğitim Üzerine Mektuplar

Fly Butterfly Up Up to The Sky

İster bir NLP Koçu, isterse bir Üniversite Öğrencisi olun sakın, rahat ve gevşemiş bir farkındalık halini yaşayabilirsiniz. Kendinize şifa verebilir, şimdi ve burada olmayı yaşayabilir, derin değerlerinizle tutarlı bir hale gelebilirsiniz. Bunlar Ruhsal olarak Diri olmanızın, Alfa Düzeyine geçmenizın özellikleridir. Böylece yaşamınızı kendiniz ve çevreniz için zehir etmekten kurtulup, bir sevgi, merhamet ve sevinç kaynağı olabilirsiniz.

Buna da 'Dönüşüm' denir.

Tıpkı bir tırtılın bir kelebeğe dönüşmesi gibi!..

Nedir kardeşim bu Meditasyon, Olumlama, Görselleştirme ve Yaratıcı İmgelemgücü dedikleri !..

“Beyninizi tam olarak kullanmak istiyorsanız yalnızca ‘Ak-lınızı’ değil, Sezgilerinizi yani Altıncı Duyunuzu da hare-ke-te geçirin.”

Belleruth Naparstek / Altıncı Duyunuz

Paul Roland “Meditasyon Nasıl Yapılır” adlı kitabında medita-syonun farklı Fizyolojik Etkilerinden söz ediyor. 1960’lı yıllar-da Kaliforniya Üniversitesinden Robert Wallace meditasyonla il-gili olarak bir dizi bilimsel deney yaptı. Sonra Harward üniversi-tesinden kardiyolog Herbert benson da kendisine katıldı. Medi-tasyon uygulamalarının beden üzerindeki fizyolojik etkilerinin ‘Gevşeme’ ve hatta ‘Uyku’ olduğunu belirlediler. Meditatif hal-deki insanlar yüzde yirmi daha az oksijen alıyor ve yüzde yirmi daha az karbon diyoksit veriyorlardı. Kan basınçları ve kalp ri-timleri yavaşlıyordu. Özellikle de daha az Laktik Asit üretiliyor-du. Laktik asit ‘savaş ya da kaç’ tepkisiyle bağlantılıydı. Dolayı-sıyla meditasyon yapanlarda stres de azalıyordu.

1960’lı yılların sonlarında iki Japon araştırmacı meditasyon yapan Zen rahiplerinin beyin dalgalarının düşük Theta seviyesi-ne indiğini belirlediler. Theta frekansı ‘Uyku’ ile bağlantılıydı. Zen Rahipleri bu dalga boyunda yaşarken ‘Uyanık’ ve ‘Farkında-lık’ doluydular.

Daha sonraki araştırmalar meditasyonun ‘İrade Dışı Fizyolojik İşlevlerin’ kontrolünde kullanılabileceğini ortaya koydu.

Kalp atışları ve beden ısısı azaltılabiliyordu. 1970’li yıllarda biyo-geribildirim çalışmaları meditasyonun ağrı ve stresi azaltan bir teknik olduğunu ortaya koydu. Bu psiko-biyolojik kazanımların ötesinde meditasyon Kendini Keşfetme Yolunun ve Daha Yüksek Farkındalığın ilk adımıydı. Yolun sonunda ise Aydınlanmaya ulaşıyordu. Aydınlanma bütün bağlardan özgürleşme durumuydu (detachment). Budist özdeyişiyle:

“Bu dünyanın içinde yaşa ama bu dünyadan olma.”

Başarılı bir Psikoterapist, Yönlendirilmiş İmgelemgücü Yenilikçisi, Şifacı ve Sezgi Eğitmeni olan Belleruth Naparstek, “Altıncı Duyunuz” adlı kitabında Meditasyon, Yönlendirmeli İmgeleme ve belirli türden Nefes Egzersizleri sayesinde beyin dalga frekanslarında değişiklikler oluştuğunu ve bunların laboratuvar cihazlarıyla ölçüldüğünü belirtir. Kitabında kırk beş Sezici ve Şifacı ile ilgili araştırma notları yer almaktadır. Bu kişilerden kırk üçü ‘düzenli olarak meditasyon yaptıklarını’ söylemişlerdir.

Şikago şehrinden öğretmen Sonia Choquette bunlardan biridir. Öğrencilerini her gün sadece on beş dakika süren çok basit bir tekniği uygulamaları için teşvik etmektedir. Bu uygulama sırasında öğrenciler rahatça oturuyorlar. Gözlerini kapatıyorlar. Farkındalıklarını nefeslerine odaklıyorlar. Bu arada arka planda hoş bir müzik çalıyor. Dörde kadar sayarak nefes alıyor, dörde kadar sayarak nefeslerini tutuyor ve yine dörde kadar sayarak nefeslerini veriyorlar. Rahat ve yavaş bir ritim sağlandığında ise bir onaylama cümlesini tekrar tekrar düşünmeye başlıyorlar. Bu cümleler “Ben huzurluyum”, “Ben sakin ve sessizim” gibi olumlamalar (affirmation) oluyor.

Naparstek Meditasyonun sadece Budistler için tasarlanmış bir etkinlik olarak tanımlanmamasını ister. Ona göre Meditasyon aslında gevşemiş, odaklanmış ve uyanık bir biçimde yapılan bir ‘Dikkat Verme’ egzersizinden başka bir şey değildir. Bulaşık yıkarken tencereleri ovma, çay içmek, golf oynamak, çizim yapmak ve hatta ayakkabıları cilalamak, odaklanmış ve uyanık bir biçimde yapıldığında meditasyondur. Odaklanmış dikkat beyin dalgalarının desenlerini değiştirir, Alfa düzeyine geçilmesini sağlar. Kana ‘Serotonin’ ve ‘Melatonin’ hormonlarının salgınır. Bu ise Adrenalinli deneyimleri yaşamaktan farklıdır. Ego aktivitesinin yani beynin ‘ortamı tarama’, ‘karar verme’, ‘değerlendirme’, ‘endişelenme’ ve ‘analiz etme’ gibi yürütme işlevlerinin sessizleşmesine yol açar. Meditatif sağ beyin uygulamalarıyla, PSİ etkile-ri üreten ‘Değişmiş Bilinç Halleriyle’ (altered states of consciousness, NLP’de de kullanılmaktadır!) beyin dalga aktivitesinde ve biyokimyasında değişiklikler sağlanır.

Bu bilinç halinin ürettiği nöro-hormonlar zengin ve yumuşak Serotonin türleridir. Bu bilinç hali düzenli, uyanık, besleyici, doluluk hissi ve bir yükselme haliyle sonuçlanır. Beyin dalga frekansları yavaşlar, Beta’dan Alfa ve Teta ritimlerine geçer. Bazen Kalp ve Beyin birbirleri ve tüm beden ile aynı dalga boyunda titreşirler. Duygular sakin ve düzenli bir hale gelir. Günlük deneyimlere daha fazla şükran ve sevgi katılır. Davranışlar daha sabırlı, cömert ve nazik hale gelir.

Belleruth Naparstek meditasyon ve yönlendirilmiş imgelemgücünü (guided imagery) sadece Başağrıları, Aşırı Kilo Sorunları, Stres, Endişe, Depresyon, Uykusuzluk ve Travmalarda değil, Şeker hastalığı, Astım, Kalp ve Damar Hastalıkları, Kanser

(Radyasyon tedavisiyle birlikte) gibi hastalıklarda da tedavi amaçlı olarak kullanılmaktadır. Kendisine ait 'The Guided Imagery Resource Center' bu tür çalışmaların yapıldığı bir merkezdir. Yönlendirmeli İmgeleme kasetlerini dinleyenler arasında 'Psşik Patlamalar' deneyimleyenlere rastlanmaktadır. Kendisinin en önem verdiği meditasyon ve yönlendirilmiş imgelem uygulaması ise 'Metta' ya da 'Sevgi-Nezaket' meditasyonu olarak adlandırılmaktadır. Avuç içi kalbin üzerine konur ve sevginin kalbe yerleşmesi ve çevreye yayılması sağlanır.

Bu yazının sonunda bunun bir uyarılma örneğini okuyacaksınız. İsterseniz kendinize uygun bir yer bulup yazılanları uygulayabilirsiniz de.

Carry Copper ve Alison Straw, "Başarılı Stres Yönetimi" adlı kitaplarında İngiltere'de Stresin yılda 40 milyon günlük işgünü kaybına yol açtığını ve bunun da İngiliz sanayisine 7 milyar Sterline mal olduğunu yazarlar. Vücudumuzun sıklıkla tekrarlanmayan Stres durumlarından fazlaca etkilenmeyebileceğini fakat günümüzde bu durumların süreklilik gösterdiğini ve vücudun kendini iyileştirmesine izin vermediğini belirtirler. Bu nedenle Stres gittikçe daha ağır sonuçlara yol açmaktadır.

Stres belirtilerinin kontrol edilebilmesi için şu soruları sorarlar: Kendinizde Stres Belirtisi olarak neleri tanımlıyorsunuz? Sizde Stres yarattığını farkettiğiniz durum ve tecrübeleri düşünün: Kendinizi nasıl hissettiniz; Nasıl davrandınız; Bu sizin işinizi nasıl etkiledi?

Hadi gelin beraber Meditasyon yapalım

Her gün otuz dakika meditasyon yapmanız iyi bir başlangıç sayılır.

Önce sakinleşin ve gevşeyin. Gevşemek ve rahatlamak Meditasyon için en iyi hazırlıktır. Rahat bir şekilde oturun. Yavaş ve derin bir nefes alın, dörde kadar sayıp nefesinizi tutun, sonra yavaşça nefesinizi boşaltın. Aşağıdaki sözleri yumuşak bir ses tonuyla iinizde tekrarlariken kaslarınızdaki gerginliklerin azaldığını ve zihninizdeki bütün olumsuz düşünce ve duyguların nefesi-nizle birlikte çıkıp gittiğini düşünün:

“Başımdaki ve yüzümdeki kaslar gevşiyor. Tüm vücudumdaki kaslar gevşiyor. Ben gevşiyorum, sakinleşiyorum ve rahatlıyorum. Bütün olumsuz düşünceler ve duygular içimden çıkıp gidiyor. Daha da rahatlıyorum. Kollarımdaki ve ellerimdeki kaslar gevşiyor. Bacaklarımdaki ve ayaklarımdaki kaslar gevşiyor. Dikkatim ayaklarımda, ellerimde ve başımda. Dikkatim karnımda, kalbimde, gırtlığımda ve alnımda. Ben alında parlayan bir yıldızım.”

Bunları içinizden geçirip sessizlik içinde oturun.

Arka fonda uygun bir müzik (New Age de olabilir) alıp, bir tütsü de yakabilirsiniz. Bunlar sizin Alfa düzeyine geçmenizi kolaylaştıracaktır. Bütün sisteminiz ‘size karşı’ ya da ‘Gadap tecellisi altında’ değil, ‘sizin iyiliğiniz için’ ya da ‘Rahmet tecelliyatı altında’ çalışmaya başlayacaktır.

Zihninizin enerjisi bir İçsel Nehir gibidir. Dikkatinizi nereye yönlendirirseniz oraya akar. Enerjiniz nereye akarsa oraya hayat verip orayı güçlendirir. Zihniniz ve bedeniniz gevşediğinde ve rahatladığında bu sizin sağlığınız ve mutluluğunuz için çok yararlı olacaktır. Beden Diliniz ve Fizyolojiniz sizin 'rahat ve güvenilir bir dost' olduğunuzu gösterecektir.

Stresle ve zihindeki kargaşalarla savaşmanın en kolay yolu sakinleşmeyi, yavaşlamayı ve rahatlamayı öğrenmektir. Deneyimleriniz arttıkça fazla zorlanmadan bunları elde ettiğinizi ve gündelik yaşamınıza geçirdiğinizi göreceksiniz.

Yukarıdaki basit egzersizi yaptıkça bütün bedeninizdeki gerginlikler yerini gevşemeye, rahatlığa, olumlu düşünce ve duygulara bırakacaktır. O zaman İçsel Sesinizi ya da Vicdanınızın Sesini duyabileceksiniz. O zaman bu yazıyı tekrar okuyun. Uygulamalarınız arttıkça yeniden okuyun. Her seferinde yeni şeyler anladığınızı göreceksiniz.

Daha derin bir Meditasyon için yukarıdaki uygulamadan sonra aşağıdaki uygulamaya geçebilirsiniz.

"Sembolik bir Kapının eşiğinden geçiyorum. Birçok odası ve kapısı olan tarihi bir Sarayın büyük salonuna giriyorum. Dolaşıyorum. Birden odalardan birinde adımın yazılı olduğunu görüyorum. Kapıyı açıp içeri girdiğimde aşağıya doğru kıvrıla kıvrıla inen bir Spiral Merdivenle karşılaşıyorum. Merdivenden inmeye başlıyorum.

Yavaşça. Aşağıda İçsel Hazinelele dolu bir odayla karşılaşuyorum. Orada bir süre kalıp Sessizlik, Huzur, Baraka, Saygı, İşbirliği ve Başarı gibi mücevherleri elimdeki kadife keseye dolduruyorum. Sonra geri dönüş yolculuğum başlıyor. Hazine Odasından çıkıp Spiral Merdivenden yukarıya tırmanıyorum. Adımın yazılı olduğı odadan büyük salona geçiyorum. Sarayın geniş Kapısından dışarı çıkıyorum. Meditasyonu sona erdiriyorum.”

Yukarıdaki çalışmaları uygulamaya alıştıktan sonra bu yazının sonundaki uygulamaya geçebilirsiniz. Bu uygulamalar sizin kendiniz ve çevreniz için bir ‘Rahmet kaynağı’ olmanızı sağlayacaktır. Sevgiyle Hizmetin değerini o zaman daha iyi anlayacaksınız.

Mike George’un Beş Adımda Meditasyon Uygulaması size gevşemeyi öğretecektir. İlk olarak Enerjinizi Geriye Çekin (withdraw). Enerjinizi zihinsel olarak çevrenizdeki her şeyden geriye çekin. Hiçbir şeyi reddetmeyin ve hiçbir şeye direnç göstermeyin. Sadece dikkatinizi içinize yöneltin. Bir kaplumbağanın başını gövdesinin içine çekişini hayal edin.

İkinci olarak Odaklanacağınız bir Bilinç noktası yaratın. Alnınızın ortasında bir nokta olduğunu hayal edin ve oraya odaklanın (focus). Bu noktanın Parlayan bir yıldız olduğunu hayal edin. Bu size Olumlu Enerji sağlayacaktır. Kendinizi iyi hissedeceksiniz.

Üçüncü olarak bir Olumlama Cümlesini içinizden tekrarlayın (affirm). Kendinizle ilgili olarak “Ben bilinçli bir varlığım”, “Ben huzurlu bir ruhum” gibi olumlu düşünce ve imgeler üretin.

Dördüncü olarak enerjinizi 'Huzur' üzerinde odaklayın. Huzuru meditasyon konunuz yapın. Siz huzura odaklandıkça, huzur düşüncesi huzur duygusuna dönüşecek ve bu duygu yaşamınızı huzurla dolduracaktır.

Beşinci olarak Deneyimi ya da Gerçekleştirmeyi yaşayın. Bu huzur duygusunu tüm dikkatinizi vererek besleyin. Onu geliştirin. Huzur meditasyon sizin kendinizi gerçekleştirmenizin (self realization) başlangıcı olacaktır.

9. Kalp Temelli Yönlendirilmiş İmgelemgücü Uygulaması

Kendi Yaşamınızın Efendisi olmak istiyor musunuz?

Kendi kendinizin Lideri olmak istiyor musunuz?

Yaşamınızın her alanında başarılı olmak istiyor musunuz?

İlişkilerinizde başarılı olmak istiyor musunuz?

Mo Shapiro'nun '1 Haftada NLP' kitabındaki ve diğer bir çok NLP kitabındaki 'Hayal Etme' egzersizlerini başarıyla uygulamak istiyor musunuz?

O zaman NLP ve Meditasyon'un yardımcı gücü olan Yönlendirilmiş İmgelemgücü'nü kullanmayı öğrenmenizın zamanı geldi!...

Şimdi bu çalışmaya başlamadan önce odamı iyice havalandırıyorum. Derin bir nefes alarak kendimi tamamen bu çalışmaya yönlendiriyorum.

Kalp temelli olumlama ve görselleştirme egzersizime başlamak için yavaşça gözlerimi kapatıp, çok derin bir nefes alıyorum. Ciğerlerimi ve diyaframımı tümüyle havayla doldurup, biraz içimde tutup, yavaşça bırakıyorum. Tekrar nefes alırken temizleyici bir nehrin içime dolduğunu, parmak uçlarımdan saç köklerime kadar bütün hücrelerime dolduğunu, bütün gerginlikleri, olumsuz düşünceleri ve duyguları bulundukları yerden söküp alarak, nefesimi verirken bunları dışarı attığını hayal ediyorum. Bunları yaparken gevşediğimi farkediyorum.

Oturuşumu ayarlıyorum. Başımın, boynumun ve omurgamın dik olmasına gayret ediyorum. Bütün bedenimi kasıp gevşetiyorum. Rahatlıyorum.

Kendi merkezime doğru bir yolculuğa çıkıyorum sonra. Beş. Dört. Üç. İki. Bir. Sıfır. Bu çok daha iyi. Şimdi kendimi çok daha rahatlamış hissediyorum. Yerdeki halının ve oturduğum koltuğun yumuşaklığını hissediyorum.

Dikkatimi tekrar nefes alıp verişime odaklıyorum. Dikkatimi nefesime yönlendiriyorum. Derin bir nefes alıp bir süre tutuyorum. Bu derin, tam ve temizleyici nefesi dışarı bırakırken içimdeki merkeze daha da yaklaştığımı, daha da derinlere indiğimi farkediyorum. Her nefeste daha da derine iniyorum, daha da derine, daha da...

Diyaframımdan nefes alıp verirken bu nefesin arındırıcı ateşini bedenimin gergin ve ağrıyan bölgelerine, olumsuz düşüncelere ve duygulara yolluyorum. Her nefes verişimde bunların dışarı atıldığını, arındığını ve yeniden nefes alırken arındırıcı ateşin gücüyle, evrensel sevginin gücüyle dolduğumu hayal ediyorum. Ayaklarımı, ellerimi düşünüyorum. Alnımda bir yıldız gibi parladığımı, bir ruh olduğumu ve bunun benim hakiki kimliğim olduğunu hayal ediyorum.

Alnımdan çıktığını hayal ettiğim beyaz bir ışıkla bütün bedenimi tarıyorum. Ayak parmaklarımdan saçlarıma kadar bütün bedenimi bu arındırıcı ışıkla tarıyorum. Gerginliklerden ve stresten kurtuldukça daha da rahatlıyorum ve bu benim bilinçdışımın derinliklerine doğru seyahat etmemi sağlıyor. Gittikçe daha derine, daha derine, daha...

Boynumu, omuz kaslarımı ve sırtımı gevşetiyorum. Stres ve gerilimin kollarımdan aşağıya doğru akıp, el ve ayak parmaklarımdan dışarı atıldığını hayal ediyorum. Bu çok iyi. Hafifliyorum, daha da hafifliyorum.

Ben sadece nefesim. Dikkatimi dağıtan bütün düşünceler ve olumsuz duygular nefes verirken dışarı atılıyor. Zihnim çok daha sakin. Berrak bir dağ nehri gibi. Temiz, sakin ve huzur içinde. Şimdi dikkatimi kalbime odaklıyorum.

Dikkatimi kalbime odaklıyorum ve sağ elimin avucunu nazik ve yumuşak bir dokunuşla kalbimin üzerine koyuyorum. Bir bebeğe dokunur gibi. Sevgi ve merhametle.

Kalbimin içinde bir sevgi tomurcuğunun açtığını ve ben bu çalışmalarını sürdürdükçe, tomurcuğun gelişip büyüyeceğini ve mis gibi kokan bir gül çiçeğine dönüşeceğini hayal ediyorum. Farkındalığım kalbimde. Onun atış ritmine odaklanıyorum.

Bütün bedenimde onun atışlarını hissediyorum. Sevgi ve merhamet duygularının sıcaklığı arındıran bir ateş gibi kalbimi kaplıyor. Doluluğu hissediyorum. Bunu sen de hissedebilirsin değil mi? Bir insan bunu hissedebilir. Bedenimin bir deniz feneri gibi olduğunu ve bu sevgi ve merhamet ışığının bütün evrene yayıldığını hayal ediyorum.

Nefesim, kalp atışlarım ve bütün bedenim sevgi ve merhametin arındıran ateşiyle doluyor ve çevremi sarıyor.

Sonra güzelliklerle dolu anılarımı düşünüyorum.

Güneşin cömert sıcaklığını ve dokunuşunu bütün bedenimde hissettiğim bir yaz gününü. Adanın arka sahilindeki kumsalda uzanmış, rahatlamış halimi...Dalgaların ve martıların sesini...

Sonra bir başka anımda, yıldızlarla dolu bir gece ay ışığında dostlarımla yaptığım heyecanlı yürüyüşü. Ağaçların hışırtısını...

Sonra üniversite yıllarımdaki nişanlıma sarılmamın ve el ele yürümemin tadını...

Sonra çok daha gerilerde anneannemin yumuşak kucağına uzandığımda hissettiğim arınmışlık ve huzur duygularını hatırlıyorum ve yeniden yaşıyorum.

Sonra birkaç yıl önce yalnız yatağında yatarken duyduğum Göksel Müziği yeniden işitir gibi oluyorum.

Bu ve bunun gibi güzel anılar sizi kaplıyor. Sıcaklık, arındırıcı ateş, sesler, yosun kokusu, sevgilimin kokusu, ellerin birbirine dokunuşu, diğer dokunuşlar, yumuşaklık, huzur, rahatlık duygusu beni derinlemesine kaplıyor. Şimdi çok daha iyi hissediyorum kendimi. Ve içsel güçlerimle doluyorum. Karnımda, kalbimde ve alnımın ortasında kutsal bir dokunuş hissediyorum.

Kalbime odaklanmayı sürdürüyorum. Sanki kalbimden nefes alıp veriyor gibiyim. Bu sevgi, merhamet ve ruhsal gücün beni bütünle doldurduğunu, zenginleştirdiğini, bana Yeni bir Hayat verdiğini hissediyorum. Bel kemiğimden başımın üzerine kadar bütün omurgamda bu sevgi ve ateş dolu ruhsal gücün doluluğunu yaşıyorum. Bunun çevreme yayıldığını farkediyorum. Enerji alanını farkediyorum. Nefes alıp verişlerimi ve kalp atışlarımı bu alanda hissediyorum.

Kalbimde açan gülün kokusunu duyuyorum sonra. Tüm çevreme bu gülün rengi ve kokusu yayılıyor. Sevgi ve merhamet duyguları yayılıyor. Bilgelik ve huzur yayılıyor. Sevgi, saygı ve şükran duygularıyla dolu olarak kalbimdeki bu içsel tapınağında istediğim kadar kalıyorum ve içsel güçlerimle doluyorum. İstediğim kadar kalabilirim burada. Ve daha sonra ihtiyacım olduğunda tekrar buraya inebilirim. Kimse bana engel olamaz, ben izin vermediğim sürece. Ve ben kimsenin bana engel olmasına izin vermiyorum. Burası benim İçsel Tapınağım. Şükran duygularımı evrene yayıyorum. Birazdan birden beşe kadar saydığımda tekrar geri döneceğim. Geri döndüğümde bütün bu olumlu duyguları ve güçleri birlikte getireceğim ve bunlar ihtiyaç duyduğumda kullanacağım duygusal banka hesabım gibi hep yanımda olacak.

Hazır olduğumda dönüş yolculuğuna başlıyorum.

Bir: Enerji ayaklarımdan itibaren yükselmeye başlıyor.

İki: Enerji göbeğimden göğsüme ve omuzlarıma yükseliyor.

Üç: Çevremdeki sesleri duymaya başlıyorum.

Dört: Enerji başımı kaplıyor.

Beş: Derin bir nefes alırken geriniyorum ve gözlerimi açıyorum.

Bir süre ellerimi silkeleyip tekrar gündelik bilincime geri dönüyorum.

Dilerim bu satırlar yaşamınızın kalitesini arttırsın.

Gökten inen Şimşek

Karanlık gecelerinizi aydınlatsın.

Sevgi dolu ve özgür kalın!...

10. NLP İLE BAŞARILI OLMANIN TEMEL ADIMLARI

NLP'yi nasıl kolayca öğrenebilir ve yaşamınızın her yanında, aile ilişkilerinizde, okulda, iş yerinde ve evliliğinizde başarılı olmak için onu nasıl kullanabilirsiniz?

Bunun için kendinizi de keşfetmeniz gerekecek. Siz kimsiniz? Siz nesiniz? Başka insanlar üzerinde nasıl bir etki bırakıyorsunuz? Amaçlarınız neler? Vizyonunuz var mı? Misyonunuz var mı? Kişisel Misyon Bildiriminizi yazdınız mı? Değişime açık mısınız?

NLP Çalışmalarında Başarılı Olmanız İçin Temel Noktalar

Öğrenme:

Öğrenme kavramı, çalışarak, deneyleyerek ve eğitilerek bilgi ve beceri kazanmayı içerir. Fakat bu tanım bir sonuçtur. Peki süreç hakkında ne söyleyebiliriz? Nasıl öğrenebiliriz?

Öğrenmek her zaman kişisel gelişimi içerir. Farklı duygulanmayı, farklı düşünmeyi ve farklı davranmayı öğrenebiliriz. Öğrenmek doğal bir şeydir. Her zaman bir şeyler öğreniriz. Değişen koşullara ayak uydurmak bunun bir parçasıdır.

Öğrenme sürecinin dört düzeyi :

Bilinçdışı Yetersizlik: Bilmiyorsunuzdur ve bilmediğinizi bilmiyorsunuzdur. Kitap okumak, futbol oynamak ya da araba kullanmak gibi, şimdi iyi yaptığınız fakat bir zamanlar onunla ilgili hiçbir şey bilmediğiniz bir etkinliği düşünün. Belki onun farkında bile değildiniz.

Bilinçli Yetersizlik : Şimdi beceriyi uygulamaya başladınız. Fakat henüz bu konuda yeterli değilsiniz.

Bilinçli Yeterlilik : Beceriyi kazandınız. Fakat henüz kalıcı olmadı ve alışkanlık düzeyine inmedi. Yoğunlaşmaya gereksiniminiz var.

Bilinçdışı Yeterlilik : Şimdi beceriniz alışkanlık düzeyine indi ve otomatik hale geldi. Artık onun hakkında düşünmeniz gerekmiyor. İşte öğrenmenin amacı budur. Beceri bilinçdışı alana yerleştiğinde, bilinçli zihniniz başka bir şey yapabilmek için özgür kalır. Örneğin arabanızı kullanırken, arabanızdaki insanlarla konuşabilirsiniz ve müzik dinleyebilirsiniz.

Beden ve Duyumlar:

Eğer bedenimizin bize gönderdiği mesajları okumayı başarabilirsek, bize çok şey söylediğini görürüz. Konuşma dilimiz her tür-

lü yalanı söyleyebilirken, bedenimiz için yalan söylemek ve varolan bazı gerçekleri gizlemek çok zordur.

Erica Guliane Nachez bedenlerimizin 'duygu dünyasına' ve 'bilinçaltına' (ya da bilinçdışına) sürekli bağlı halde olduğunu belirtir. Bu nedenle bilincimizin denetimi devreye girmeden, bedenimiz tepki verir. Böylece derinliklerde olan şeyler yüzeye çıkar.

Filtreler ve Dil:

"Sözcükler sizin için önemli olan bir şeyi yapmanıza engel olduğunda, bu sözcükleri değiştirin."

Moshe Feldenkreis

NLP çalışmaları sizin davranışlarınıza rehberlik eden sözlerinizin, düşüncelerinizi nasıl etkilediğini keşfetmenizi sağlayabilir. Bu cümledeki 'davranışlar' NLP'nin 'Programming' bölümünün; 'düşünceleriniz' NLP'nin 'Neuro' bölümünün ve 'sözleriniz' NLP'nin 'Linguistic' bölümünün konusudur.

Dil, insan olmanın bir parçasıdır. Toplumsal yaşamın temelidir. Birlikte yaşamak demek, başkalarıyla iletişim kurmak demektir ve dil de bunun araçlarından birisidir. Dil, içsel dünyalarımızı görünür kılar. İnsanlar dil aracılığıyla içsel dünyalarımızı işitebilirler ve ona dokunabilirler.

Dil sayesinde deneyimlerimizi paylaşabiliriz, soyut fikirlerle iletişim kurabiliriz, anlayabiliriz ve anlaşılabiliriz.

Dil bir temsil sistemidir. Sözcükler gibi görünüşleri, sesleri, duyguları, tatları ve kokuları da düşünebiliriz. Dil, birincil temsil sistemi değildir. Duyusal deneyimler gibi birincil bir deneyim değildir. Dil seslerle taşınır. Dil, dijital temsil sistemi olarak tanılır. Çünkü sözcükler dijitaldir.

Hiç deneyilemediğimiz, var olabilen ya da var olmayan şeyler hakkında konuşurken, dili kullanırız. Örneğin, yeşil bir filden söz edebilirim.

Sözcükler deneyimlerimizin çapaları olarak ta kullanılırlar. Sözcükler hal oluşturmurlar, fikirleri ve anlayışı yansıtır.

Sözcükler bir mecaz (metafor) olarak ta kullanılır. Kendilerinin dışında ve ötesindeki bir şeyi işaret ederler. Örneğin, parmağım-la gökteki Ay'ı işaret ettiğimi düşünün. Ay mı önemlidir, parmak mı? İşareti, işaret ettiği şeyle, varılacak hedef noktasıyla ya da ulaşılabilecek sonuç ile karıştırmamalıyız.

Duyumsal deneyimlerimizi sözcüklere döktüğümüzde, deneyim, içsel filtreler denen üç dönüşüm geçirir:

Silme : Deneyimin bazı yanlarını dışarıda bırakırız.

Çarpıtma : Deneyimin bazı yanlarına, diğer yanlarından daha fazla ağırlık veririz.

Genelleme : Bir deneyimden hareketle, deneyimler sınıfıyla ilgili genellemeler yaparız.

Derin Yapı ve Yüzeysel Yapı:

Derin yapı, bir deneyimle ilgili bildiğimiz her şeydir ve bilinç-dışıdır. Bazı yanlarını sözcüklere dönebiliriz, bazı yanlarını döke-

meyiz. Deneyimlerimizi sözcüklere dökerken, derin yapıdan hareketle yüzeysel bir yapı kurarız. Deneyimin derin yapısını, ‘sözcükleri’, ‘tonu’ ve ‘beden dilini’ kullanarak, başkalarıyla iletişimde kullanacağımız bir yüzeysel yapıya dönüştürürüz.

Bu yüzeysel yapı, silmeler, çarpıtmalar ve genellemeler dolayısıyla hiçbir zaman derin yapıdaki her şeyi kapsayamaz.

Temsil Sistemleri :

Temsil sistemleri bizim duyuşsal bilgiyi kodlama ve dünyamızı deneyleme şeklimizdir. Bu bilgi edinme süreci içşel olarak temel duyularımız yoluyla temsil edilir. Farklı kanalları kullanarak bilgiyi içimize sunmamızdır. NLP çalışmalarında geçen temsil sistemleri şunlardır.

- Görsel Temsil Sistemleri,
- İşitsel Temsil Sistemleri,
- Duygusal/Dokunsal Temsil sistemleri,
- Tatsal Temsil Sistemleri,
- Kokusal Temsil Sistemleri.

Herkes bunlardan birini ağırlıklı olarak kullandığı için algılmalarda ve ifadelerde farklılık olmaktadır.

Tercih edilen Temsil sistemi bir bireyin bilinçli olarak düşünmek ve deneyimlerini düzenlemek için kendisine özgü olarak kullandığı temsil sistemidir. Kişinin düşünce ve deneyimlerini organize ederken ‘genellikle’ kullandığı temsil sistemidir. Bunu kullanmak ona kolay gelir.

Temsil sistemlerini bildiğiniz insanlarla çok daha sağlıklı iletişim kurabilirsiniz.

Bilinç :

Şimdiki zamandaki farkındalığımıza ait herşeydir. Sol beynimizle bağlantılıdır. Düşünmek, tasarlamak, planlamak, seçmek, karar vermek, strateji belirlemek, hedef belirlemek, yargılamak, çözümllemek bilince ait etkinliklerdir. Bilinç ve 'Bilinçli Zihin' aynı anlamda kullanılmaktadır.

Bilinçdışı :

“Düşünceler, bilinçdışı süreçlerin sonuçlarıdır.”

NLP terminolojisinde 'bilinçdışı' (unconscious), şu andaki farkındalığımızda olmayan her şeyi ifade eder. Bütün zihinsel süreçler, bizim bilgimizin dışında olarak bilinçdışı zihin tarafından yürütülür. 'Bilinçdışı zihin' ifadesi bir isimlendirmedir. Aslında bilinçdışı, bir 'şey' değil, bir süreçtir. Yaşamlarımızın sürdürülmesini sağlayan bütün derin işlevleri yerine getirir. Bütün düşünce süreçlerini o yürütür. Biz bilinçli zihin ise bir yüzme havuzunun yüzeyindeki hava kabarcıklarına benzetilebilir. Bilinçli zihin, bizim farkında olduğumuz alandır.

Düşünme süreci bilinçdışıdır. Biz bilinçli bir şekilde sadece sonuçların farkında olabiliriz.

Yıllar önce olmuş ve unuttuğunuz bir olayı bir anda hatırladığınızı deneylemiştinizdir. Size o olayı anımsatan, bilinçdışı zihninizdir. Çapalar, uzun zaman önce yaşanmış halleri ve deneyimleri geri getirebilirler.

Bilinçdışı zihnimiz bir deneyimler, hatıralar ve beceriler hazinesi olarak görülebilir.

Bilinçdışı ya da bilinçaltı bizim sezgi, ilham, duygusallık, duyarlılık, imgeler, semboller, mecazlar alanımızdır. Kollektif bilinçdışındaki arketiplerle de bağlantıdayızdır.

Alfa düzeyindeyken ‘Gözümüzde Canlandırma’ ya da Görselleştirme yöntemini kullanabiliriz. Wendy Grant’ın deyişiyle sağ beyne bilinçdışı denmesinin nedeni, yaptıklarını düşünerek ve bilinçli olarak karar vererek yapmamasıdır. ‘Zaman’ sağ beyin tarafından algılanmaz. Ama bu sağ beynimizi kullanırken bilincimizi yitirdiğimiz anlamına gelmez. Sağ beynimizin kontrolünderken birisi kapıyı çaldığında ya da ayağımızın altını gıdıkladığında birden ayılıp bilinç düzeyine geçebilir, gerekli tepkileri verebiliriz.

Sağlıklı bir yaşam, bilinç ile bilinçdışının dengeli olduğu bir yaşamdır.

RAS :

Erica Guilane Nachez bilincimizin sözcüklerle düşündüğünü, çözümlediğini ve akılcı olduğunu; bilinçaltımızın ya da bilinçdışımızın ise akılcı olmadığını ve heyecan, itki, içgüdü, koku alma, sezgi ve refleks gibi kendisine göre bir mantığı olduğunu belirtir. İçsel Kaynaklarımıza ulaşabilmemiz için bilinçaltımızla iletişim kurmamızı önerir. İçimizdeki kahramanları ya da rol modellerimizi, bilinçaltımızı ve RAS’ımızı uyandırmamızı önerir.

RAS sözcüğü Reticular Activating System sözcüklerinin ilk harflerinden oluşur. Ağ yapısı olarak ta adlandırılır. Her birimizin beyinde bulunan seçme ya da ayıklama mekanizmasıyla bağlantılıdır. Bilinçaltımız bizim için bu seçme işlemini yapar. Örneğin NLP ile ilgileniyorsak, evimizde, işimizde, yolda, arkadaşlarımızla sohbet ederken, gazete ya da dergi okurken bu konuyla ilgili verilerle karşılaştığında bilincimizin dikkatini çekecektir.

NLP ile ilgilenmeyenler aynı durumlarla karşılaştıklarında onların bilinçdışları bu bilgileri bilinçli olarak kaydetmeyecektir.

Erica Guilane Nachez, “İletişim Mi? Kolay!” adlı kitabında beden, bilinç, bilinçaltı ve RAS’ın insan ilişkileri ve iletişim açısından çok önemli olduğunu belirtir. Bilinçaltımız ve RAS’ımız ile diyalog kurmamız için bize dört aşamalı bir Yol önerir:

Önce duygularınızın ve hislerinizin bilincine varmayı öğrenin.

Sonra daha derin bir bilinç hâlini kodlayın. Yavaşça 10’dan 1’e kadar geri sayın. Alef (ya da Alfa) düzeyine geçin. Dikkatinizi bilinçdışınızın cevapları üzerinde yoğunlaştırın.

Sonra bilinçaltınızın cevabını algılayın. Onunla konuşun. (Örnek: Erica: “Merhaba bilinçaltım, seni selamlıyorum. Senin sayende İç Kaynaklarıma kolayca ulaşabildiğim için mutluyum.”)

Sonra bilinçaltınızdan ihtiyacınız olan kaynakları isteyin. Rahatsız edilmeyeceğiniz bir yere çekilin. Rahat bir şekilde oturup gözlerinizi kapatın. Olumlamalarınızı mırıldanın. Alef düzeyinin kodunu kullanın. Ardından selamlayın. Kutlayın. Kaynak isteyin. (Örnek: Erica: Bilinçaltım şu gün, şu saatte, şurada yapacağım İş Görüşmesinde bana yoğun bir Konsantrasyon, güçlü bir İkna Yeteneği ve büyük bir Kararlılık vermeyi kabul eder misin? Eğer kabul ediyorsan bana bir işaret ver. Sol başparmağıma bir kasılma ver.”)

Fizyoloji :

Joseph O’Connor genel ruh hâlimizi dört açıdan değerlendirmemizi önerir:

Fizyolojimiz,

Düşüncelerimiz,

Baskın Duygusal durumumuz ve

Manevi Durumumuz.

Fizyolojimiz bedenimizin durumuyla ilgilidir. Bedeniniz şu anda ne kadar sağlıklı, ne kadar rahat ve ne kadar dengeli bir konumdadır?

NLP iletişim modeli içinde fizyolojinin yeri şöyle belirtilebilir: Bir olayla ilgili İçsel Temsillerimiz bir Fizyolojiyle birleşir ve bir Hâl oluşturur. Bu Hâl bizim Davranışlarımızı belirler.

Dolayısıyla bir insanın fizyolojisine bakarak onun ruhsal halini öğrenebileceğiniz gibi, kendi fizyolojinizi değiştirerek kendi ruhsal halinizi değiştirebilirsiniz.

Ruh hali :

Belirli bir zaman ve mekandaki ruh halimiz düşüncelerin, hislerin, duyguların, fiziksel enerjilerin ve zihinsel enerjilerin toplamıdır. Bireyin içindeki nörolojik ve fiziksel süreçlerin toplamıdır. Sizin kendinizi nasıl hissettiğinizdir. NLP’de biz kişinin ruh halinin, ulaşmak istediği sonuçlara ya da hedeflere ulaşabilmesini belirlediğine inanırız.

Ralph Watson’ın deyişiyle mükemmel bir halde olmaya dikkat ederiz, özen gösteririz. İçsel temsillerimiz, ruh halimiz ve fizyolojimiz, davranışlarımızdaki sonuçları yaratır.

Duygular ve düşünceler :

Baskın duygusal durumunuz mutluluk mu, üzüntü mü yoksa öfke mi? Olumsuz duygusal kalıplar bir kişinin başarılı olmasının önündeki en büyük engellerdir. ‘Kaynak Dolu Olumlu ruh halinde Olmak’ NLP çalışmalarının zorunlu ön koşuludur.

Düşünceleriniz sizin dikkat, konsantrasyon, farkındalık ve zihinsel enerji düzeyinizle bağlantılıdır. Zihinsel resimlerinizin, düşüncelerinizin ve duygularınızın tam ve doğru olarak farkında olmalısınız.

Davranışlar :

Anne ve babalarımızdan onların inançları, değerleri, davranışları ve yetenekleri yanında ruh hallerini de alırız. Davranışlarımızı belirleyen algı filtrelerimiz, içsel temsillerimiz, fizyolojimiz ve ruh halimiz olduğu için, bilinçdışımızla olumlu bir iletişim kurmamız davranışlarımızı değiştirmenin ön koşuludur.

Sağ ve sol beynin etkin kullanımı :

Bilinçli zihnimiz bilinçdışımızla sağlıklı bir iletişim kurmadan, resmin bütününe ya da Büyük Resmi göremez. İçimizdeki dünyayla bağlantı kurmamızın bir yolu da meditasyon yapmamızdır.

Meditasyon :

Zihninizdeki duygu ve düşünce hareketlerini izlemeniz meditasyonun temelidir. Gündelik rollerinizin maskelerinden kurtulmak için sessizlik içinde oturup yarım saat meditasyon yaptığınızda, aslında içinizin ne kadar fazlalıklarla dolu olduğunu da farkedersiniz. Meditasyon yapmayan kişilerin ya da meditatif bilinç hallerini deneyemeyen kişilerin NLP, Stephen Covey ya da herhangi bir Kişisel gelişim kursundan yarar sağlaması çok zordur. Hepsi sizin 'deneylemenizi' önerirler. Konsantrasyon ve Farkındalık meditasyonları size bu deneyimleri gerçekleştirme olanağı kazandırır.

Belleruth Naparstek meditasyonun bir laboratuarda tasarlanmış izole bir etkinlik olarak tanımlanmaması gerektiğini belirtir. “Altıncı Duyunuz” adlı kitabında şöyle der:

“Meditasyon aslında gevşemiş ama odaklanmış ve uyanık bir biçimde yapılan bir dikkat verme egzersizinden başka bir şey değildir. Tencereleri ovmak, çay içmek, golf oynamak, çizim yapmak hatta ayakkabıları cilalamak son derece odaklanmış ve uyanık biçimde yapıldığında meditasyondur. Odaklanmış dikkat beyin dalga desenlerini değiştirir ve kana Serotonin salınmasını sağlayarak ego aktivitesinin, yani beynin ortamı tarama, karar verme, değerlendirme, endişelenme ve analiz etme gibi yürütme işlevlerinin sessizleşmesine yol açar.”

Alfa Düzeyi :

Harry Alder’in deyişiyle herkesin bir bakıma inzivaya çekilebileceği güvenli, sakin, tapınak gibi özel bir yere ihtiyacı vardır. Gerçek hayatta tam olarak istediğimiz gibi bir yere çok azımız sahibiz. Fakat böyle bir yeri kafamızda oluşturabiliriz.

Harry Alder, “Sağ Beyin Yöneticisi” adlı kitabında şöyle demektedir: “Alfa eyaletinize girin, 3-2-1 metodlarını kullanın ve hayal etmeye başlayın. (...) Fiziksel gevşemede tüm çağrışımı ‘3’ rakamıyla yapabilirsiniz. Zihinsel sakinlik daha sonra ‘2’ rakamıyla çağrıştırılır. (...) Daha sonra ‘1’ rakamı daha derin zihinsel aşamayı gösterecek, neredeyse Alfa beyin frekansında olunacak...”

Milton Modeli :

Milton modeli silmeler, çarpıtmalar ve genellemeler içeren, ‘olgunlaşmamış cümleler’ kullanma yöntemidir. Dünyanın en başarılı hipnoterapistlerinden Milton Erickson’un tedavi amaçlı olarak kullandığı dilin modellenmesiyle NLP içine alınmıştır.

Joseph O’Connor’un deyişiyle bir insan bilinçli olarak bir sorununu çözemediği için terapistle gider. İhtiyaç duyduğu kaynaklar aslında bilinçdışında mevcuttur. “NLP’nin İlkeleri” adlı kitabında şöyle demektedir: “Erickson dili öncelikle karşısındakinin dünyasına ayak uydurmak ve öncülük etmek için kullanırdı. Onların sürmekte olan duyuşsal deneyimlerini genel terimlerle açıklayıp, onları kendi gerçekliklerinin derinliğine yöneltirdi. Karmaşık bir dil kullanarak, bilinçdışındaki kaynaklarına ulaşmalarını sağladı. Müşteri trans halindeyken, Erickson onun belirsiz, açık ve keyfi bir dil ve metaforlar kullanarak, gereksinim duyduğu kaynakları bilinçdışında aramasını sağladı.”

Trans :

“Bilinçdışı kaynaklarımıza nasıl erişebiliriz?”

Tabi ki trans haliyle. Trans, dikkatin içimizde yoğunlaştığı bir bilinç halidir. İçsel dünyanızdaki düşünce ve duygularınıza ne kadar fazla odaklanırsanız, dışsal dünyaya o kadar az dikkat yöneltirsiniz. Trans haline, NLP terminolojisinde ‘İçe Dönük Dikkat Hali’ (down time) denir. İçe Dönük Dikkat Hali sizin dikkatinizi ağırlıklı olarak içsel dünyanıza verdiğiniz haldir. Dışa Dönük Dikkat Hali (up time) sizin dikkatinizi ağırlıklı olarak dışsal dünyaya verdiğiniz haldir.

İçe dönük dikkat halinin uç noktasında uyku hali başlar ve rü-

yalar dünyası sizin için gerçek olur. Bu dikkat halleri ne iyi ne de kötüdür. Gündelik yaşamlarımızda zaman zaman birini ve ötekini yaşarız. Dışa dönük dikkat hali etkinliklerimize örnek olarak karşıdan karşıya geçmek, bir ders vermek, futbol oynamak verilebilir. İçe dönük dikkat hali etkinliklerimize örnek olarak fantaziler, satranç oynamak, görselleştirme, meditasyon, gevşeme verilebilir.

Trans bir çeşit hipnotik haldir. ‘Hypnosis’ sözcüğü ‘uyumak’ anlamına gelir. Transtaki bir kişi dışarıdan bakıldığında ‘uyuyor’ gibi görülür. Aslında trans halinde yaşanan özel deneyimler, bilincimizin derinliklerindeki zengin ve yaratıcı bir haldir.

Trans ve hipnoz halleri; insanların kendileriyle ilgili daha fazla şey öğrenmelerine ve kendilerini daha iyi ifade etmelerine yardımcı olur.

“Milton Modeli hipnoterapi içinde doğmuştur ve transa girmek için kullanılmaktadır.”

Trans yalnızca hipnozcuların, uzun ve yoğun konsantrasyon çalışmalarının ardından becerebildiği özel bir hal değildir. Bizim doğallıkla içine girdiğimiz ve zihinsel sağlık için önemli olan bir haldir.

Genellikle dikkatimiz bütünüyle dışımızdaki şeylere odaklanmıştır. Kendimizle ilgili farkındalığımız ya da içsel dünyamıza odaklanmamız çok azdır. Trans bizim dikkatimizin içsel dünyamıza odaklandığı bir haldir. Kendi içsel gerçekliğimizle ilgilenmemizi arttıran dil kalıplarının kullanılması, transı derinleştirmektedir.

Trans hali insan gruplarını da etkiler. Bir konserdeki dinleyiciler trans halini paylaşırlar. Futbol maçındaki kalabalıklar da öyle. Dinsel törenler de insanları transa sokar. Doğal afetler de.

Gündelik yaşamlarımızda da çeşitli trans halleri yaşarız. Radyo dinlerken zaman zaman ‘koptuğumuzu’ hatırlayalım. Televizyon izlerken de bir çeşit trans yaşarız, dikkatimiz bir noktada sabitlenmiş ve diğer herşey unutulmuştur. Size isminizle seslenildiğinde bile onları duymayabilirsiniz. Bir bilgisayar oyunu sizi etkili bir trans haline sokabilir.

Trans halinin işaretleri arasında nefes almanın yavaşlaması, bedenin hareketsizleşmesi, kasların gevşemesi, sesin yumuşaması, gevşemiş bir yüz ifadesi, zamanın kayması, tüm diğer şeylere karşı uzaklık hissi ve dışarıdan bakış durumu vardır.

Yönlendirilmiş İmgelemgücü :

Yönlendirilmiş İmgelemgücü ya da Guided Imagery, günümüzde Batı toplumlarında klinik amaçlı olarak yaygın kullanılan tekniklerden biridir. Birçok ağır ameliyatların öncesinde ve sonrasında kullanıldığı gibi ameliyata gerek kalmadan iyileşmelerin ortaya çıktığı da görülmektedir.

Belleruth Naparstek “Altıncı Duyunuz” adlı kitabında şöyle demektedir: “Yönlendirmeli imgelemenin bedende, psişede ve ruhta derin değişikliklere neden olan belirli bir tür meditasyon olduğunu da söyleyebilirsiniz. Yönlendirmeli imgeleme bize zihin ve beden bütünü kalbiyle ulaşmaya çalışacakları biçimde paketlenmiş, şifrelenmiş mesajlardan oluşan çoklu katmanlar sunar. İmgeler su yüzeyinin altında bir yerlerde yankılanan sualtı bombaları gibi iş görürler.”

Mecaz ya da Metaforlar :

İçinde yaşadığımız bu dünyayı, hiçbir şekilde ‘doğrudan’ betimleyemeyiz ya da tanımlayamayız. Bu bağlamda dil bir mecazdır

ya da metafordur. Dünyayı betimlerken kullandığımız dil, kendisinin ötesinde olan bir şeyi işaret etmektedir. Bazı iletişimler, diğerlerinden daha doğrudandır. Mecazları kullandıkça gerçeklikten uzaklaşırız. Daha fazla mecazi bir anlatım, daha az doğrudan anlatım demektir.

Metafor sözcüğünün kökü Grekçe'den gelmektedir ve anlamı 'ötesine taşımak'tır. Mecaz sizi sabit bir anlamın ötesine götürür ve zihninizi birçok olası anlama açar. İyi bir mecaz, binlerce sözcüğe ve resme bedeldir. Mecazları iyi bir şekilde kullanabilmek, iyi bir iletişimin, iyi yazı yazabilmenin, iyi bir eğitimin, öğretimin ve terapinin temelidir.

NLP çalışmalarında mecazlar, konuşmalar hikayeler, karşılaştırmalar ve benzetmeler şeklinde kullanılmaktadır. Mecaz kullanmak, yavaş doğru adım atmaya benzer.

NLP terminolojisinde buna 'Yanyolları Adımlamak' (chunks sideways) denir. Mecazlar kullanılırken ayrıntılara girilmez. Ayrıntıya girmek, 'Tümünden Gelin' (chunk down) olarak adlandırılır. Mecazlar kullanılırken çok fazla genelleme de yapılmaz. Çok fazla genelleme yapmak, 'Tüme Varım' (chunk up) olarak adlandırılır.

Mecazlar bir konuyu aydınlatmak için, bir şeyi bir başka şeyle kıyaslar, karşılaştırır. Mecazi anlatım, bir nesne üzerine renkli ışık tutmak gibidir. Farklı bir renk taşıyabilir ama yine de nesneyi aydınlatır.

Hikaye Anlatmak :

“Sezgisel Biçimi eğiterek 6. Hissi Geliştirmek” adlı kitabımızda Nasreddin Hoca hikayelerinin sezgilerin eğitimi için nasıl kullanılabileceğini ayrıntılarıyla açıklamıştık.

Yazı yazmak :

“Başarılı bir yazar olmak, sonsuz acılarla dolu bir yolculuktur.” Oscar Wilde

NLP çalışmalarında yüz yüze iletişim kurulmasına çok önem verilir. Meta Model, Milton Modeli ve mecaz kullanımının ilkeleri, konuşulan sözlere olduğu kadar yazılı sözlere uygulanabilir olsalar da, uygulama sırasında karşılaşılan durum bunun çok ötesindedir. Çünkü siz bir insanın yazdığı sözleri okurken, ‘beden dili’ ve ‘tonlama’ gibi anlam nüanslarını değerlendiremezsiniz. Karşınızda yalnızca yazılı sözcükler vardır. Dahası, yüz yüze iletişim, gerçek zamanda yer alır. Bir sözcüğü ya da bir ifadeyi yanlış anladığımızda, bunu sorarak düzeltme şansınız vardır. Yazılı iletişimde bunu gerçekleştiremezsiniz.

Kitaplar ve makaleler aracılığıyla yazılı iletişim, binlerce kişiyi etkileyebilir. İş dünyasında raporlar, memo’lar ve e-mail’ler gibi çeşitli yazılı iletişim araçları kullanılır. Bunlarda bir anlam bulaıklığı olduğunda maliyeti çok yüksek olabilir.

Anlaşıtır Yazmanın Sekiz Kuralı :

Ulaşmak istediğiniz hedefinizi ya da gerçekleştirmek istediğiniz sonucunuzu bilin. Ne yazmak istiyorsunuz ve nasıl bir yanıt bekliyorsunuz?

Yazı kurallarına dikkat edin. Hatalı yazmak, okurun gözünde kredinizi düşürür.

İsimleri ve fiilleri doğru kullanın.

İsimlendirmelere dikkat edin. Fazla isimlendirmeyi, ancak okuru transa sokmak istiyorsanız kullanın.

Duyumsal ayrıntıları kullanmaya önem verin. Soyut noktalar için somut mecazlar kullanın. Kullandığınız mecazlar açık seçik ve konuyla bağlantılı olsun.

İsimlerinizin ve fiillerinizin birbirlerine uygun olmasına dikkat edin.

Fiillerinizi izleyin. En güçlü fiiller bir şeyi yapmayı içerir. Sonraki güçlü fiiller diyalogla ilgilidir. Örneğin; 'söylemek', 'konuşmak'. Sonraki güçlü fiiller düşünmek ve hissetmekle ilgilidir. Zayıf olanlar, fiillerin pasif şekilde kullanılmasıdır. Örneğin: 'Ev satın alındı.' En zayıf olanlar ise fiilin tek başına ve edilgen kullanılmasıdır. Örneğin: 'İlgilenildi'.

Nasıl yazdığınızı gözlemleyin.

Uzun paragraflar zor okunur. Uzun cümlelerden sakının.

11. PROFESYONEL YAŞAMDA PROAKTİF MODEL

Bu yazıyı okurken Stephen Covey'in önerdiği gibi "kendinizin dışına çıkmaya çalışın ve bilincinizi içinde bulunduğunuz odanın tavanındaki bir köşeye yansıtın." Zihninizin ekranında kendinize tavadaki bu köşeden bakarak okuyun. (NLP seminerlerinde kullanılan üçüncü noktadan bakışı da uygulayabilirsiniz!)

Şu anda nasıl bir hali içindesiniz, halinize bir isim koyabiliyor musunuz? (NLP terminolojisiyle kalibrasyon yeteneğinizi uygulayın!) Neler düşünüyorsunuz? Ne tür duygular yaşıyorsunuz? Şu andaki zihinsel halinizi nasıl tanımlayabilirsiniz? Şu anda zihniniz nasıl çalışıyor? Düşünceleriniz daldan dala atlıyor mu? Aynı şekilde duygularımızı da gözlemleyebiliriz. Davranışlarımızı da gözlemleyebiliriz

Şu anda yapmakta olduğunuz bu beceri sadece insana aittir ve hayvanlarda yoktur. Bu beceriye “kendinin farkındalığı” denir. İnsanın boş bir ayna gibi bakarak, saf bir algıyla gözlemleyebilme becerisidir..

Bir olumlama ya da afirmasyon yaparak şunu kendimize hatırlatalım: Ben duygularım değilim; ben düşüncelerim değilim; ben davranışlarım değilim; ben içinde bulunduğum hal değilim. Kendimi bunlardan ayırmayı başardığımda onları açık bir şekilde gözlemlemeyi de başarırım. Onları oldukları gibi görebilmeye “açıklık” denir. Bu açıklık sayesinde çevremden (buna bedenim, duygularım, duygularım ve düşüncelerim de dahildir) gelen uyarılara karşı vereceğim bilinçli yanıtı seçebilirim.

Sorumluluk Almak ya da Bilinçli Olarak yanıtını Seçme Becerisi

İngilizce’deki sorumluluk anlamına gelen “responsability” sözcüğü ikiye bölündüğünde (respons - ability), “bilinçli olarak yanıtını seçme becerisi” anlamına gelir. Yani sorumluluk almak ile bilinçli olarak yanıt vermek birbiriyle bağlantılıdır.

Kendimizin farkındalığı bize kendimize bakış biçimimizi ya da kendimizle ilgili paradigmamızı da gösterir. Bunlar bizim tutumlarımızı ve davranışlarımızı etkilediği gibi diğer insanlara bakma biçimimizi de etkiler. Bu işlemler bizim zihinsel haritamızı oluşturur. Yaşamımızda bu noktalara dikkat ettikçe, başka insanların bize bakış biçimlerini de anlarız. Böylece onların kendi kişisel dünyalarını ve algı filtrelerini ya da paradigmalarını da anlarız.

Mo Shapiro'da Reaktif ve Proaktif İnsanların Özellikleri

Mo Shapiro NLP ile ilgili yazılarında Reaktif ve Proaktif insanların şu özelliklerine dikkat çeker :

“Reaktif kişiler dil olarak ‘tepkisel’ ve ‘geçmişe dayalı’ bir dil kullanırlar. Beklerler ve çözümleme işlerini iyi becerirler. Aksiyona geçmeden önce yeteri kadar bilgi edinmeye çalışırlar. Ancak kendilerinden yardım istendiğinde harekete geçerler. Çok fazla çözümleme yaptıkları ve sorumluluğu başkalarının yüklenmesini bekledikleri için işleri yavaşlatırlar. Proaktif kişiler ise inisiyatif alırlar, aksiyon adamıdırlar, gelecekle ilgili planlar yaparlar. Dil olarak, bunları içeren bir dil kullanırlar. Önce harekete geçer, sonra sorular sorarlar. Çözümleme ve planlama safhalarına fazla önem vermedikleri için hata yapabilirler. Karar verme ve inisiyatif alma özellikleri gelişmiştir.”

Stephen Covey'in Sisteminde Proaktif Model :

Kendimizin farkındalığı, Stephen Covey'in sisteminde Proaktif Modeli oluşturan unsurlardan biridir. Diğerleri ise ‘Vicdan’ ‘Özgür İrade’ ve ‘Yaratıcı Hayal Gücü’dür.

Reaksiyonlarıyla ya da tepkileriyle yaşayan insanların, karar anlarında seçme özgürlükleri yoktur. koşullara, koşullanmalara ve duygularına göre duygusal tepkileriyle davranırlar. Proaktif insanlar ise bu seçme özgürlüklerini başarıyla kullanan insanlardır.

Covey, Proaktif Modeli oluşturan bu içsel yeteneklerimizin, kişisel gelişim çalışmalarında şu alanlarda kullanıldıklarını açıklar:

Kendimizin Farkındalığı'na ya da *Özbilinç*'e (self-awareness) İyileşme Hareketinde, Psikanaliz ve Psikoterapi'de odaklanılır. Kendimizin dışına çıkarak kendimize bakabilme, alışkanlıklarımızı, eğilimlerimizi, tutumlarımızı, davranışlarımızı, düşüncelerimizi, duygularımızı, tepkilerimizi gözlemleyebilme yeteneğimizdir.

Vicdan'a Dinde, ahlak ve töre dünyasında odaklanılır. Anlam ve doğru ile yanlış arasındaki fark değerlendirilir. Vicdanımız geliştikçe, çağlar boyu süren bilgelikle, kalbimizdeki bilgelikle bağlantı içine gireriz. Vicdanımız bizim içsel rehberlik sistemimizdir. İlkelerimiz ve misyonumuzla bağlantılıdır. Yaratıcı hayal gücümüzle ilgili çalışmalarımız vicdan ile dengelenmelidir. Vicdandan yoksun hayaller, Covey'in deyişiyle Hitler gibi insanlar yaratırlar. İsmail Emre de bu durum için şöyle demiştir: "Vicdanı olmayan bir insanın öğreneceği bütün bilgiler, beşeriyet için zehir olur!"

Özgür İrade bizim gündelik yaşamda odaklandığımız irade gücümüzle ve aksiyon yapabilme kapasitemizle bağlantılıdır. Kendi algı filtrelerimizin, paradigmalarımızın ya da zihinsel haritalarımızın üzerine çıkabilmemizi sağlar. Yani geçmişimizin, deneyimlerimizin, dilimizin, inançlarımızın ve değerlerimizin üzerine çıkabilmemizi sağlar. Akıntıya karşı yüzebilme becerisi gibidir. Duygulara ve koşullara bağımlı davranışlar yerine ilkelere dayalı etkinlikler yapabilmemizi sağlar. Çevre koşullarını ve genetik etkileri bile aşabilmemize yardımcı olur. Şunu her zaman ve her koşul altında anımsamalıyız: biz bir kurban değiliz. Biz geçmişimizin pasif bir ürünü değiliz. Biz, şu andaki seçimlerimizin ürünüyüz. Hangi hal içinde olursak olalım, sorumluluk alma gücümüzü yitirmemeliyiz. İrade gücümüzün kendimizin farkındalığı,

vicdan ve vizyonumuzla ya da görüşümüz üzerinde oluşturduğu etkiler vardır.

Yaratıcı Hayal Gücü'ne ise Olumlu Düşünme, Psikosibernetik, İnançın Büyüsü ve NLP'de odaklanılır. Görselleştirme ve zihin gücü vurgulanır. Zihnimizde gelecekle ilgili bir hal ya da durum oluşturabilmemizi, sinerjik olarak sorun çözebilmemizi sağlar. Bu yeteneğimizi kullanarak kendimize ve başkalarına şimdikiinden daha farklı bir şekilde bakabiliriz. Kendimize bakış biçimimizi değiştirdiğimizde, yaşamımız da değişir. Bunun için dilimizi de değiştirmeliyiz, kullandığımız tekrar ettiğimiz olumsuz sözcükleri ve cümleleri değiştirmeliyiz. Bu yeteneğimizi iyi bir biçimde kullanarak, Covey'in çok önem verdiği Kişisel Misyon Bildirimimizi de yazabiliriz. Amacımızı belirleyebiliriz. Bir toplantının planını çok başarılı bir şekilde yapabiliriz. Yazdığımız kişisel misyon bildirimimizi görselleştirebiliriz. Aile yaşamımızda ve profesyonel ilişkilerimizde karşılaştığımız sorunları, aşınca güçleneceğimiz fırsatlar olarak görebiliriz.

Uyaran ile Yanıt arasındaki Boşluk ya da Alan :

Uyaran ile yanıt arasındaki boşluğu yakaladığımızda, bu boşluk ya da aralık sayesinde seçme gücümüzü kullanarak yanıtımızı belirleriz. Bu çaba bizi geliştirir ve özgürleştirir. Tüm yaşam paradigmamızı etkiler. Kendimize ait bu alanı, boşluğu yada aralığı keşfetme becerisini gösterdiğimizde, olaylar karşısındaki yanıtlarımızı bilinçli olarak seçebiliriz. Meditasyon uygulamaları da bu alanın geliştirilmesi için kullanılmaktadır. Duygusal tepki yerine değerlerimizle yanıt verebiliriz.

Güçlü bir Kişisel Vizyon ve Özsaygı :

Kendimize yarattığımız bu alanda “kendimizin farkındalığı”, “vicdan”, “özgür irade” ve “yaratıcı hayal gücü” vardır. Bunları geliştirerek en son insani özgürlüğümüze kavuşabiliriz. Etkinliği yüksek bir kişi oluruz. Kişisel görüşümüz gelişir. Ekonomik ve sosyal gereksinimlerimize aşırı odaklanmak yerine, bunları zihinsel ve ruhsal gereksinimlerimizi doyurarak dengeleyip güçlü bir kişisel vizyon oluşturabiliriz. Bu bizim öz saygımızı da geliştirecektir.

Gandhi’nin dediği gibi: “Eğer siz ellerinizle teslim etmezseniz, öz saygınızı sizden kimse alamaz!”

12. YÖNETİCİLİK ve LİDERLİK

“Liderlik kumaşını dokuyan iplikler Sezgi, Yaratıcılık, İmgelem, İlgörü, Duyarlılık, Empati, İlgözlem, Merak, İyimserlik, Güven, Kendini adama, Vizyon, Risk alma, Sentez yeteneği, Aciliyet duygusu, Dinleme ve İletişim becerileridir.”

Howard Haas ve Bob Tamarkin, “İnsan Lider Doğmaz”

Liderler vizyon sahibi olmalı, risk almalı, proaktif olmalı, rüya ve hayalleri temsil etmeli, yeni olanakları keşfetmelidir.

Carol A. O’Connor, “Başarılı Liderlik” adlı kitabında yeni bir Vizyon yaratma süreci için şu üç çalışmayı önermektedir:

Öncelikle Vizyon ve Amaç belirleme çalışması yapın. Gözlerinizi kapatın ve bütün olanaklarınızı ya da potansiyellerinizi, kişisel ve profesyonel olarak nasıl gerçekleştirebileceğinizi, nasıl kullanabileceğinizi düşünün. Tefekkür edin. Ne gibi özellikleri, davranışları ve etkinlikleri yaşamınızda geliştirmeniz gerektiğini görmeye çalışın. Yaşamınızda gerçekleştireceğiniz bu değişimler,

bu yenilikler için bir sembol seçseydiniz bu ne olurdu? (Sözcük, nesne ya da bir imge olabilir!) Kişisel ve profesyonel olarak nasıl bir özelliğinizin olmasını isterdiniz? Bunu bir hayal, bir rüya olarak düşünürseniz hangi imge ya da hangi durum bunu iyi bir şekilde özetleyebilir?

Bu etkinlikler sizin “kişisel bir vizyon yaratma duygunuzu” geliştirecektir.

İkinci olarak Büyük Resim çalışması yapın. Herhangi bir durumdan yararlanarak, iki ya da üç kişi arasındaki bir karşılıklı etkileşimi gözlemlemek için dikkatinizi odaklayın. Bu karşılıklı etkileşimi şu terimlerle betimlemeye çalışın: “Bu karşılıklı etkileşimin amacı nedir?” “Taraflar ne kazanıyor ve ne kaybediyorlar?” “Alttaki duygular olumlu mu yoksa olumsuz mu?” “İfade edilen duygular olumlu mu yoksa olumsuz mu?” Şimdi bu kişileri birbirine bağlayan bir kablo olduğunu hayal edin. Zihinsel olarak bu kabloyu izleyin ve gözlemlediğiniz bu karşılıklı etkileşime yol açan etkinliğin izini sürün. İzini sürdüğünüz bu etkinlikleri bir araya getirdiğinizde karşılıklı etkileşimin Büyük Resmi ortaya çıkacaktır.

Üçüncü olarak Yeniden Çerçeveleme çalışması yapın. Yeni bir gazete ya da dergi alın. Dikkatinizi çeken bir resim bulun. Bu resimle ilgili yazıyı okumadan önce, gördüğünüz resmi siz yorumlayın. Not defterinizde bu yorumunuzu yazın. Sonra tekrar resme bakın. Kendinize meydan okuyarak, bu resimdeki olaylar ve kişiler hakkında önceki yorumunuzdan bütünüyle farklı bir hikaye yazmanızı söyleyin kendinize.

Bu yeni hikayeyi yazarken “farklı duyguların ifade edildiğini”, “farklı motivasyonların ve niyetlerin bulunduğunu”, “farklı güç

ilişkilerinin varolduğunu” imgeleyin. Bunlar sizin yeniden çerçevelemenizi (reframing) oluşturacaktır.

Yeniden Çerçeveleme ve Liderlik

Yeniden çerçeveleme becerisi yazarlar için olduğu kadar Liderler için de çok değerlidir. Zihinsel esneklik kazandırır. Sezgilerinizin gelişmesini cesaretlendirir. Vizyon yaratmada kullanılır. Şirketlerde çalışan ara düzey yöneticileri, ekip elemanları gördükleri ve işittikleri şeyleri yorumlarken kendilerini “tek bir çerçeve” ile ya da “tek bir bakış açısıyla” sınırlarlarsa, kendilerini bir hapisane hücresi gibi bu çerçeve içine kilitletlerse, geniş bir görüşe sahip olma becerisinden yoksun kalırlar. Bu da onların performanslarını ve başarılarını etkiler. Yeni hedefler, yeni fikirler, değişim, proaktif beceriler için Liderler açık bir zihne sahip olmalıdır.

Gözden geçirme soruları:

Gün içinde başınızdan geçen ve sizin için önemli olan bir olayı düşünün. Bu olayı nasıl yorumladığınızı not alın. Bu sizin olayları her zaman yorumlama biçiminiz mi? Eğer böyleyse, bu çeşit olaylarla karşılaştığınızda faaliyete geçen Zihinsel Alışkanlıklarınızı özetleyin. Başka yorumlama biçimlerini keşfetmek için hiç çaba gösterdiniz mi? Eğer göstermediyseniz şimdi “bu olayı yeniden çerçeveleyerek” işe başlayın. Bu olayı yeniden çerçevelemekle ulaşacağınız bir ya da daha fazla “olumlu sonucu” düşünün. Bunları not alın. Bu olayla ilgili nasıl bir Büyük Resim oluyor? Değerlendirin.

SÖZLÜK

- A -

Algı: perception: Duyu organları tarafından kaydedilen uyarıların, beyin tarafından yorumlanıp anlamlandırılması işlemi sonucunda ortaya çıkan üründür. Bu sürece algılama adı verilir.

Algısal Duruş Almak: perceptual positioning: Başkalarıyla ilişkilerinizde etkili olmanızı sağlayacak güçlü bir yol vardır. Bu da onların davranış biçimleri ve tercihlerini nasıl yaptıklarıyla ilgili bilgilerinizi genişletmenizdir. NLP bu konuda pratik bir çözüm bulmuş, 'Algısal Duruş Almak' tekniğini geliştirmiştir. Bir iletişim sırasında çözümsüz bir noktaya geldiğinizde, kendinize yeni bir fırsat yaratmak için, sözel ve bedensel olarak aldığınız duruşu değiştirebilirsiniz. Üç temel algısal duruş vardır.

Birinci Algısal Duruş: Kendinizden Bakış.

İkinci Algısal Duruş: Ötekinden Bakış.

Üçüncü Algısal Duruş: Gözlemci Olarak Bakış.

Alt Sistemler: submodalities: Alt sistemler bizim deneyimlerimizi nasıl kodladığımızı ve farklı duyuşal sistemleri nasıl ayırdettiğimizi gösterir.

Ayak Uydurmak: pacing: İnsanların birbirine ayak uydurması, duyuşal hallerine saygı göstermelerini ve yanıt vermelerini sağlayarak dostane bir ilişkiyi güçlendirir.

Aynılık/Farklılık Kalıbı: sameness/ difference: Aynılığı tercih eden kişiler benzer işlerde ya da aynı işte çalışmayı tercih eder, değişiklik aramazlar. Farklılığı tercih eden kişiler ise işlerini değiştirmek isterler.

- B -

Bağımsız/Düzenlilik Kalıbı: options/procedures: Bağımsızlık kalıbını kullanan insanlar bir düzenlemeyi izleyerek başlayabilir ve sonra uygun çeşitlemeleri ekleyebilirler. Seçeneklerinin sayısını artırma ve seçme özgürlüklerini kullanma konularında motivasyon sahibidirler. Düzenlilik kalıbını kullanan kişiler ise belirlenmiş görevleri yerine getirmekten ve standart olan şeyleri yapmaktan hoşlanırlar.

Bağlamanın Yeniden Çerçeveleme: context reframing: Bağlamanın yeniden çerçeveleme yapma uygulayarak, her davranışın olumlu bir yönünü görmeyi başarabilirsiniz. Doğru olan şeyi, doğru yerde ve doğru zamanda yapabilmeyi başarabilirsiniz.

Başarısızlık: failure: NLP dünyasında 'başarısızlık' diye bir şey yoktur. Alınacak dersler ya da 'geri bildirim' vardır.

Beceriler/Yetenekler Düzeyi: capabilities : Sizin yetenekleriniz, beceriler ve nitelikler olarak kullanabileceğiniz kaynaklarınızdır. Bunların çoğu düzenli olarak kullandığınız süreçlerdir, otomatiktirler ve alışkanlık halindedirler.

Beden Dili: body language: Bedeninizin duruş şekilleri, sesinizin kalitesi, nefes alma şekliniz ve buna benzer özellikleriniz her zaman temsil sistemlerinin işaretleridir. a.Sesin özelliği, b. Başın Duruşu, c. Nefes Alış Şekli, d. Bedenin Duruşu

Bilgi: information: Kategoriler sıralamasının bir parçasıdır. Örneğin, ilk iş gününüzle ilgili hatıralarınızı canlandırırken şu bilgi edinme sorularını kullanabilirsiniz: 'Bu işi nasıl seçtiniz?': 'Bu şirkete niçin geldiniz?'

Birinci Algısal Duruş: first perceptual position: Kendinizden Bakış. Bu sizin kendi gerçekliğinizdir. O anda orada varolan durumu nasıl gördüğünüz, nasıl duyduğunuz ve neler hissettiğinizle ilgilidir.

- Ç -

Çapalar: anchors: NLP terminolojisinde bir 'çapa', belirli bir tepkiyi uyandıran herhangi bir uyandırıcıdır.

Çarpıtmalar: distortions: Konuşmacı mantıksal temellere dayanmayan sonuçlardan söz ederse ya da deneyimlerin farklı yanları arasında yanlış bağlantılar kurarsa, çarpıtmalar ortaya çıkar.

Çevre Düzeyi: environment: Çevre düzeyi, sizin dışınızda olan her şeyi kapsar. Nerede olduğunuzu, birlikte olduğunuz insanları, evinizi, işinizi, çevrenizdeki her şeyi kapsar.

- D -

Davranışlar Düzeyi: behaviours: Sizin davranışlarınız, yaptığınız şeylerdir, söylediğiniz şeylerdir ve çevrenizde gözlemlediğiniz ya da duyduğunuz şeylerdir.

Davranışları Birbirine Uydurmak: matching: Dostane bir ilişki kurmak' (rapport), ötekilerin temsil sistemlerine ve beden dillerine kendinizinkileri uydurarak kısmen başarılabilir. Eğer onlar oturuyorsa siz de oturursunuz, yavaş nefes alıyorsa siz de yavaş nefes alırsınız, yavaş bir ses tonuyla konuşuyorsa siz de yavaş bir sesle konuşursunuz.

Davranışları Farklılaştırmak: mismatching: Bazen öyle anlar olur ki, artık tartışmayı sürdürmek istemiyorsunuzdur ya da tartışmanın odak noktasını değiştirmek istiyorsunuzdur. Böyle bir anda bilinçli olarak bedensel duruşunuzu farklılaştırabilirsiniz.

19. Değerler: values: Sizin değerleriniz, karar verme süreçlerinizin dayandığı kriterlerdir. Hayatınızı yaşama biçiminiz için önemli olan niteliklerdir.

Değişimler: changes: Yaşamınızı incelediğinizde belki de artık ihtiyacınız olmayan, amaçlarının modası geçmiş inançlarınız olduğunu göreceksiniz. Eğer böyle inançlarınız varsa, onları değiştirin.

Değişimin Nörolojik Düzeyleri: neuro logical levels of change: NLP'nin önde gelen düşünürlerinden Robert Dilts, 'Öğrenme', 'İletişim' ve 'Değişim'in altı düzeyini belirlemiştir. Dilts'in 'Nörolojik Düzeyler' adını vermesinin nedeni, bu altı düzeyin, mantıksal ve hiyerarşik bir düzen içinde olmalarıdır. En yüksek seviyeden itibaren:

1. Ruhsallık, Bağlantılılık ve Amaç Düzeyi (sorusu: başka kim?)
2. Kimlik ve Misyon Düzeyi (sorusu: kim?)
3. İnanç Sistemleri ve Değerler Düzeyi (sorusu: niçin?)
4. Beceriler ve Yetenekler Düzeyi (sorusu: nasıl?)
5. Davranışlar Düzeyi (sorusu: ne?)
6. Çevre Düzeyi (sorusu: nerede?)

Dil: linguistic: Sizin dilinizi kullanım biçiminizle ilgilidir. Kullandığınız, kelime ve cümlelerin, sizi ve çevrenizi nasıl etkilediğiyle ilgilidir.

Disney Stratejisi: Robert Dilts'e göre Walt Disney 'Başarı' için bir 'Strateji' geliştirmiştir. Bu Stratejide dört duruş vardır. Birincisi Meta Duruş ya da Yaratıcılık'tır. Bu çalışmayı yapacağınız yerde bir alanı i-şaretleyerek, Amacınızı belirleyerek (örneğin "Ben bir NLP Eğitmeni olacağım!") Yaratıcılık çapası atarsınız. (Yeri çapalamak için örneğin

sığ ayağınızı sert bir şekilde yere vurmak yeterlidir.) İkincisi Hayalci'dir. Bir başka yeri işaretleyerek Hayalci'ye ayırırsınız. Geçmişte Hayalci olduğunuz bir anı anımsayarak buraya çapalarsınız. Üçüncüsü Gerçekçi'dir. Bir yeri ona ayırırsınız. Geçmişte çok gerçekçi olduğunuz bir anı anımsayarak buraya çapalarsınız. Dördüncüsü Eleştirmen'dir. Geçmişte olumlu eleştiriler yaparak başarılı olduğunuz bir anı anımsayarak buraya çapalarsınız. Planınız gelişip olgunlaşana kadar sırasıyla bu çalışmaları sürdürürsünüz.

Dostane Bir İlişki Kurmak: rapport: Eğer insanlarla kurduğunuz ilişkiler her zaman başarılı ve çatışmasız oluyorsa, her şey yolunda demektir. Eğer her şey yolundaysa, bu sizin elde edebileceğiniz bütün bilgileri kendi temsil üslubunuzda kullanırken, kiminle iletişim kurduğunuza dikkat ederek, o insana uygun olanı seçiyorsunuzdur. NLP terminolojisinde bu uygulama, 'Dostane bir ilişki kurmak' (rapport) olarak bilinir.

Duygusal/Dokunsal Alt Sistemleri: kinaesthetic submodalities:

1. Basınç: sert/yumuşak,
2. Doku: pürüzlü/kaygan,
3. Ağırlık: hafif/ağır,
4. Konum: bedeninizin neresini deneyimliyorsunuz?,
5. Şekil: köşeli/bükülü,
6. Yorgunluk: güçlü/zayıf

Duygusal/Dokunsal Erişim İpuçları: kinaesthetic accessing cues: Eğer bir insanın gözleri 'Sağ Aşağıya' bakıyorsa, duygusal/dokunsal bir süreç içinde demektir. Bazen içsel duygularıyla bazen de insanları kırmadan idare etme becerileriyle hareket ederler.

26. Duygusal/Dokunsal Temsil Sistemleri: kinaesthetic representational systems: Bilgi edinme sürecimizin bir parçasıdır.

- E -

Erişim İpuçları: accessing cues: Söz ya da hareketle yapılan işaretlerin çözümlenmesini öğrenerek, kendinizin ve başka insanların tercih ettikleri düşünme ve iletişim kurma üsluplarını/biçimlerini tanımaya başlayabilirsiniz. NLP terminolojisinde buna 'Erişim İpuçları' denir. 1. Görsel, 2. İşitsel, 3. Duygusal/Dokunsal Erişim İpuçları vardır.

Etkinlikler: activity: Kategoriler sıralamasının bir parçasıdır. İlk iş gününüzle ilgili hatıralarınızı canlandırırken şu 'etkinliklerle' ilgili konula-

rı kullanabilirsiniz: İkna ve teşvik konuşması; Ekip toplantısı; Çalışanlarla briefing; Telefon görüşmeleri.

- F -

Filin Belirtilmemiş Olması: unspecified verbs: Bu kalıpta, bir eylem, nasıl yapıldığı açıkça belirtilmeden betimlenir. Örneğin: 'Biz çok etkili olacağız.' Buna şu soru sorulur: 'Nasıl çok etkili olacağız?'

Filtre Sistemleri: filter systems: Sizin filtre sistemleriniz, size verilen bilgiyi nasıl yanıtladığınızı ve onu nasıl programladığınızı anlamayı sağlar. Size sorulan çeşitli soruların yanıtlama biçiminiz, sizin deneyimleriniz ve bilgiyi filtreleme biçiminiz hakkında bir fikir verir. NLP terminolojisinde bu filtre sistemlerine 'Meta Programlar' denir.

- G -

Genel/Ayrıntılı Kalıbı: general/detail: Genel kalıbı kullanan insan 'Büyük Resim' ve genel kavramlar hakkında düşünür. Ayrıntılı kalıbı kullananlar ise verilerin küçük parçalarıyla ilgilenirler.

Genel Ölçüler: universal quantifiers: Genel ölçülerin dili, 'her zaman', 'her', 'hiçbir zaman', 'hiçbir', 'herkes', 'herşey' ve 'hiçbirşey' gibi sözcükleri kapsar.

Genellemeler: generalisations: Genelleme kalıplarında tek bir deneyim, mutlak bir hakikatmiş gibi ve her koşula uygulanabilirmiş gibi yorumlanır.

Geri Bildirim ya da Alınacak Dersler: feedback: NLP dünyasında 'Başarısızlık' diye bir şey yoktur, 'Geri Bildirim' ya da 'Alınacak Dersler' vardır. Bir olayın üzerinde düşünerek, bir daha ki sefere daha farklı bir şekilde yapmaya karar verebilirsiniz.

Görsel Alt Sistemler: auditory submodalities:

1. Rengi: siyah/beyaz/gölgeli,
2. Parlaklığı: solgun/parlak,
3. Açıklık: donuk ve puslu/keskin ve odaklanmış,
4. Boyut: gerçek boyutundan büyük/küçük, çerçeveli veya panoramik,
5. Konumu: önde/bir yanda/arkada,
6. Açıklık: bulanık/odaklanmış.

7. Katılımcı (kendi gözleriyle gören) ya da Dışardan Bakan (resme bakan)

Görsel Erişim İpuçları: *auditory accessing cues:* Görsel erişim ipuçlarını kullanan bir insan, soruları cevaplamadan önce zihninde bir resim oluşturur. Diyagramlardan, kartlardan ve projeksiyondan yararlanır.

Görsel Temsil Sistemleri: *auditory representational systems:* Bilgi edinme sürecimizin bir parçasıdır.

Göz Hareketleri: *eye movements:* Karşımızdaki insanın göz hareketlerine konsantre olarak göz erişim ipuçları sayesinde o insanın temsil sistemleri hakkında daha fazla enformasyon elde edebilirsiniz.

Gözlemler ve Anahtar Sorular: *observations and key questions:*

1. Modellemek istediğiniz beceriyi tanımlayın
2. Bu beceriyi mükemmel bir şekilde sergileyen bir kişiyi ya da kişileri seçin
3. Onların filtrelerini ve meta programlarını gözlemleyin ve betimleyin.
4. Onların nörolojik düzeylerini gözlemleyin ve betimleyin.

- H -

Harita: *map:* Harita arazinin kendisi değildir. Her kişinin haritası biriktir. Şeyleri nasıl gördüğü, şeyleri görme biçimi' biriktir.

Hikayeler: *stories:* Sağ beynimizi ve sezgilerimizi devreye sokarlar. NLP, Bilinçdışı, Metaforlar/Mecazlar, Sağ Beyin, Trans ve Milton Modeli ile bağlantılıdır.

- i -

İçeriğin Yeniden Çerçeveleme: *content reframing:* İçeriğin yeniden çerçeveleme işlemini uygulayarak, kısıtlayıcı görünen bir davranışın 'anlamını' değiştirebilirsiniz.

İçsel/Dışsal Kalıbı: *internal/external:* Buna bazen 'Referans Çerçevesi' denir. İnsanlar aksiyonları hakkında yargı oluştururken bu filtreye başvururlar.

İçsel Diyalog: *internal dialogue:* İnsanlar birbirleriyle konuşurken, bir yandan da içsel diyaloglarını sürdürürler. Böyle anlarda gözleri 'Sol Aşağıya' doğru kayma eğilimi gösterir.

İkinci Algısal Duruş: *second perceptual position:* Ötekenden Bakış. Bu sizin karşınızdaki insanın gerçekliğidir. O anda orada varolan durumu nasıl gördüğü, nasıl duyduğu ve neler hissettiğiyle ilgilidir.

İletişim: communication: Bir iletişimin anlamı onun etkisindedir. İletişim ilişkisindeki kendi rolünüzü iyice anladığınızda, iletmek istediğiniz mesajla ilgili olarak başka şeyler daha yapmanız gerektiğini bula bilirsiniz.

İnanç sistemleri ve Değerler Düzeyi: belief systems and values: Nörolojik düzey olarak inançlarınız sizin doğru olduğuna inandığınız şeylerdir. Gündelik yaşam etkinliklerinizin temel formlarıdır.

İnançlar: believes: Bazı inançlar nesiller boyunca aileler yoluyla insanlara aktarılır.

a. Kişisel inançlar, b. Profesyonel inançlar

İnançtan Aksiyona: from beliefs to action: NLP terminolojisinde 'inançlarımız', bizim kendimizle ilgili, başkalarıyla ilgili ve şeylerin nasıl olmalarını beklediğimizle ilgili varsayımlarınızı temsil eder. Bu varsayımlar bizim davranış ve düşünme kalıplarımızı oluşturur.

İsimleştirme: nominalisation: Bizim, dinamik bir fiili ya da süreci betimlerken onu statik hale getiren bir 'isim' kullanmamızdır.

İşitsel Alt Sistemler: auditory submodalities:

1. Volüm: yüksek/alçak,
2. sözler/müzik,
3. stereo/mono,
4. Ses kaynağının mesafesi: yakın/uzak,
5. Tempo: hızlı/yavaş,
6. Ton: yumuşak/sert, kimin sesi,
7. Tempo: alışılmıştan daha hızlı /yavaş.

İşitsel Erişim İpuçları: auditory accessing cues: İnsanlar seslerle düşünürken, gözleri, sesleri hatırlamak için 'Sola' ve sesleri resimlemek için 'Sağa' doğru hareket eder.

İşitsel Temsil Sistemleri: auditory representational systems: Bilgi edinme sürecimizin bir parçasıdır.

İşyerindeki Etkisi: impact at work: Mo Shapiro'nun, Bir Haftalık NLP Kursu kitabında işlenen bilgileri kullanarak işyerinizde bir değişim yaratmayı düşündüğünüzde önce 'Davranışların Birbirine Uydurulması' (match) ve sonra da 'Duyguların paylaşılması' (pace) yöntemlerinin uygulanması daha uygundur.

- K -

Kalibrasyon ya da Halden Anlamak: calibration: Göz Hareketleri ve Beden Dili size temsil sistemleriyle ilgili genel bir bakış sağlar. Kalibrasyon tekniği ise farklı bilgileri tanımanızı ve uygulamanızı sağlar. Her insan için özgün ve biriciktir.

Karmaşık Denkleştirmeler: complex equivalent: Genellikle 'Zihin Okuma'yı takip eder. Sanki aynı anlamdaymış gibi, iki cümlelerin birleştirilmesinden oluşur.

Karşılaştırmalar: comparisons: Bazen karşılaştırma içeren bir cümle kurarsınız fakat neyle karşılaştırdığımız belirsiz olabilir.

Kategoriler Sıralaması: sorting categories: İlk iş gününüz üzerinde düşünün. Hatırlayacağınız unsurlar sizin kullandığınız kategoriler sıralamasına bağlı olacaktır. Hiçbirinin doğru ya da yanlış olmadığını bilecek, kendi 'Bilgi Sıralama Biçiminizi' tanıyabilirsiniz. Örnek: 1. Kişiler, 2. Yerler, 3. Şeyler, 4. Etkinlikler, 5. Zaman, 6. Bilgi Edinmek.

Kaynaklar: resources: Bazen içsel ve dışsal kaynaklarımızı unuturuz İyi oluşturulmuş bir Hedef ya da Sonuç tasarımı, hem ona erişmeyi hem de bunun sürdürülmesini kapsar. Eğer gerekli olan içsel kaynakların hepsine sahip olduğunuzu kabul ederseniz, bunlarla ilgili beceri de hedefinizde içerilmelidir.

Kendinizi ve Başkalarını Tanımanın Yolu: knowing yourself and others:

1. Temsil Sistemleri, 2. Halden Anlamak, 3. Dostane bir ilişki kurmak

Kimlik ve Misyon Düzeyi: identity and mission: Sizin kimliğiniz, kim olduğunuzu düşündüğünüzle ilgili bir tanımdır. Herhangi bir zamanda, herhangi bir rolle ilgilidir. Etiketlerin altında gizlidir.

Kişiler: people: İlk iş gününüzü anımsarken, size çevreyi gösteren kişi, yöneticiniz, ekip üyeleriniz ve yeni arkadaşlarınızın aklınıza gelebilir.

Kriz Yönetimi: crisis management: Çalıştığınız şirketin ya da çalıştığınız yöneticilerin ve diğer çalışanların, sizinkine benzer Meta Programlara sahip olmaları mümkündür. Buna karşıt bir durumda, eğer kendinizi onların yanında bir yabancı gibi hissediyorsanız, Meta Programlarınız farklı demektir. Eğer siz proaktif iseniz ve yanınızda çalışanlar reaktif iseler, bu durum hayal kırıklığı ve can sıkıntısı yaratabilir. Bunu çözmek için Kriz Yönetimi çalışmaları yapılır.

Kokusal Temsil Sistemleri: olfactory representational systems: Bilgi edinme sürecimizin bir parçasıdır.

Konuşurken gerçekten ne demek istiyorsunuz?: what exactly do you mean?: Eğer ne söylemek istediğinizi tam olarak belirlemeden konuşursanız ve doğru olarak anlaşılmayı beklerseniz, bu sizin bir hikayenin yarısını anlatmanıza benzeyecek ve farkı yorumlara açık olacaktır.

- L -

Linguistic: Sizin dilinizi kullanış biçiminizle ilgilidir. Kullandığınız kelime ve cümlelerin sizi ve çevrenizi nasıl etkilediğiyle ilgilidir.

- M -

Meta Model: meta model: Belirsizlik içeren dil kalıplarını daha iyi anlayabilmeniz için oluşturulmuş bir modeldir. Özel sorular eklenerek güçlendirilmiştir.

Meta Modelin kesinleştirme sorularıyla müdahale ettiği muğlak ifadeler:

- a. Silme,
 - 1. Öznenin belirtilmemiş olması,
 - 2. Fiilin belirtilmemiş olması,
 - 3. İsimleştirme,
 - 4. Karşılaştırmalar,
 - 5. Yargılar,
- b. Çarpıtmalar,
 - 1. Zihin okumak,
 - 2. Karmaşık denkleştirmeler,
 - 13. Neden ve etki,
 - 14. Önkabuller/Varsayımlar,
- c. Genellemeler,
 - 1. Genel ölçüler,
 - 2. Zorunluluk içeren ifadeler,
 - 3. Olanaklılık ya da olanaksızlık içeren ifadeler.

Meta Program Filtreleri: metaprogram filters: İnsanların deneyimlerini filtrelerden geçirirken ya da ayırıp sınıflandırırken gösterdikleri esnekliği tanımak çok önemlidir. Bizler alışkanlık olarak ba-

zı deneyimlere dikkatimizi veririz ve bazılarını da görmezlikten geliriz. Bunlar bizim düşünme ve çalışma biçimlerimizdeki sabit ve tutarlı kalıpları oluşturur.

1. Yaklaşan/Uzaklaşan Kalıbı,
2. Aynılık/Farklılık Kalıbı,
3. İçsel/Dışsal Kalıbı,
4. Genel/Ayrıntılı Kalıbı,
5. Bağımsızlık/Düzenlilik Kalıbı,
6. Proaktif/Reaktif Kalıbı.

Milton Erickson: Hipnoz ve Psikoterapi dünyasında harikalar yaratan doktor Milton Erickson 1901 doğumluydu. Onsekiz yaşındayken felç geçirmiş ve bir yıl boyunca çelik bir ciğere bağlanarak yaşamak zorunda kalmıştı. Bu dönemde Erickson görüyor, duyuyor, düşünebiliyor fakat hareket edemiyordu.

Vakit geçirmek için çevresindeki insanların sözlü ve sözsüz davranışlarını gözlemlemeye başladı. Özellikle de 'Söylenen ya da Dile Getirilen Şeyler'(bilinç alanı) ile 'Söylenmeyen, Dile Getirilmeyen, fakat İma Edilen Şeyler'(bilinçdışı alanı) arasındaki farkları inceliyordu.

Bebekleri gözlemleyerek (modelleyerek!!) yeniden yürümeyi öğrendi. Bu gözlemleri, bilgileri ve deneyimleri onu dünyanın en başarılı psikoterapisti yaptı. Danışanın sorunuyla ilgili bir 'Hikayeyi' bir anda kurgulayabiliyordu. Hikayenin sonu her zaman 'Sorundan Kurtuluşla' bitiyordu. O hikayeyi anlatırken danışan 'Trans Haline' giriyordu.

Bu çalışma sayesinde danışan, sorunun çözülmesini sağlayacak 'Bilinçdışındaki İçsel Kaynaklarına' erişiyordu. Milton Erickson'un 'Dili Kullanma Becerisi' ve 'Sözel Olmayan İletişim Becerileri' danışanların kolayca Transa girmelerini ve Bilinçdışı kaynaklarına erişmelerini, böylece 'Olumlu Yönde Değişmelerini' sağlıyordu.

Bu beceri NLP Sistemi içinde modellendi ve 'Milton Modeli' denen yapı ortaya çıktı.

Milton Modeli: Milton Erickson'un kullandığı yöntemlerden geliştirilerek NLP Sistemine aktarılmıştır. Meta Dil ayrıntılara inerken (tümünden gelim), Milton Dili genellemelere gider (tüme varım).

Hikayelerin sağladığı etkiyi yaratır. Sol beyindeki egonun devre dışı bırakılmasını sağlar. Böylece danışan kendi egosunun direncini ve engellemesini aşarak bilinçdışındaki kaynaklarına erişebilir.

Milton Dili Örnekleri şöyledir: "Endişelendiğinizi biliyorum...",

"Geçmişte mutlu anılarınız olduğunu biliyorum...", "Ve onları hatırlamak güzel, değil mi...", "Eğer...sonra...", "Bütün bunları öğrenebilirsin değil mi...", "...size yepyeni bir anlayış kazandırır", "...ve yapabilirsin", "Yapamaz mısın?", "Birisi, biliyorsun...", "Geçen yıl Taksim Nippon Otelinde bir NLP kursunda tanıştığım bayan trans sırasında bir su damlası olarak bir göle düştüğünü gördüğünü anlatmıştı. Su damlalarının da duyguları olduğundan söz etmişti..."

Misyon: mission: Kimlik ve Misyon düzeyinde şu sorunun cevabını araştırabilirsiniz: "Bunu yaparken ben kimim?"

Mo Shapiro'nun Bir Haftalık NLP Kursu Programı:

1. Pazar Günü: NLP Nedir?,
2. Pazartesi Günü: Kişisel ve Profesyonel İnançlar,
3. Salı Günü: Kendinizi ve Başkalarını Tanımak,
4. Çarşamba Günü: Ne Demek İstiyorsunuz,
5. Perşembe Günü: Filtre Sistemleri,
6. Cuma Günü: Değişim ve Yeniden Çerçeveleme sistemleri,
7. Cumartesi Günü: Seçenekleriniz Arttırın.

Modelleme: modelling: NLP terminolojisinde Modelleme, bir insanın bir görevi ya da işi mükemmel bir şekilde başarmasını sağlayan 'düşünceleri' ve 'aksiyonları' anlama sürecidir.

Mükemmelliğin Temel İlkeleri: basic principles of excellence:

1. Gerek duyduğumuz kaynaklar hepimizde vardır.
2. İletişimin anlamı onun etkisindedir.
3. Başarısızlık yoktur, Alınacak Dersler ya da Geri Bildirim vardır.
4. Harita arazinin kendisi değildir ve her kişinin haritası biriciktir.

- N -

Neden ve Etki: cause and effect: Bu kalıp, bir şeyin bir başka şeyle nedensel ilişki içinde olduğunu gösterir.

Neuro: Sizin düşünme sürecinizle ve duyularınızı kullanarak çevrenizde ne olup bittiğini anlama biçiminizle ilgilidir.

NLP Hakkında Tarihsel Bilgi: an overview of NLP: NLP, Richard Bandler ve John Grinder tarafından 1970'li yılların başlarında geliştirilmiştir.

NLP Modelleme Süreci: modelling process:

1. İkinci Algısal Duruşu kullanın.
2. Kullandığınızı düşünerek Modeli test edin.
3. Beceriye başkalarına aktarma biçimini tasarımıyın.

NLP Nedir? What is Neuro Linguistic Programming: NLP'nin popülarlığı 1970'lerin ortalarından beri artmaktadır. İletişim, ticaret, kişisel gelişim ve psikoterapi alanlarında birçok uygulamaları vardır.

- O -

Olanaklılık ya da Olanaksızlık İçeren İfadeler: model operators of possibility/impossibility: Bir kişi 'Ben yapamam' ya da 'Bu benim için imkansız' gibi ifadeleri kullanıyorsa, bahsettiği konuları kendi 'Beceri' ve 'Etki' alanının dışında olarak algılıyor demektir.

- Ö -

Önvarsayımlar: presuppositions: Bu kalıp, bizim inançlarımızla ve beklentilerimizle ilgili kabullenmelerin altında yatan varsayımlardan oluşur.

Öznenin belirtilmemiş olması: unspecified nouns: Bu kalıpta (cümle kuruluşunda) bir eylemi (action), kimin yaptığını açıkça belirtmeden betimlersiniz.

- P -

Proaktif/Reaktif Kalıbı: proactive/reactive: Proaktif insanlar kendi kendilerini harekete geçirerek, teşvik ederek, inisiyatif alırlar. Reaktif insanlar ise sorumluluğu üstlenecek birisinin ortaya çıkmasını beklerler.

Profesyonel İnançlar: working beliefs: Örneğin:

1. Biz her sabah işimize, elimizden gelenin en iyisini yapmaya geliyoruz.
2. Biz her zaman doğru karar veriyoruz.
3. Her aksiyonun arkasında olumlu bir niyet vardır.
4. Her soruya verilebilecek birçok cevap vardır.

Programming: Sizin davranışlarınızla ilgilidir. Düşüncelerinizi, fikirlerinizi ve aksiyonlarınızı organize etme biçiminizle ilgilidir. Bunların önceden tahmin edilebilen ve edilemeyen sonuçları vardır.

- R -

Rehberlik Etmek: leading: Karşınızdaki kişide olumlu bir değişim yaratmak, olumsuz bir halden kurtulmasına yardımcı olmaktır.

Ruhsallık, Bağlantılık ve Amaç Düzeyi: spirituality/connectedness/purpose: Bu düzey, sizin de bir parçası olduğunuz Büyük Sistem-i temsil etmektedir. Sizin kendiliğinizin merkez noktasıyla ilgilidir. Bazen 'Sizin En Yüksek Amacınız' olarak isimlendirilir.

- S -

Seçeneklerinizi ve Esnekliğinizi Arttırın: increase your options: Seçeneklerinizi ve esnekliğinizi arttırmamanın bir yolu da, 'Yaşamınızın İşleyiş Biçimine' dikkat etmek: 'Kendi İçsel Gücünüze' odaklanmak ve 'Başarılarınız' üzerinde yoğunlaşmaktır.

Silme: deletion: Karşınızdaki insanın 'ne dediğimizi anlayacağını' farzediyorsak ya da bunun 'önemsiz' olduğunuz düşünüyorsak, her türlü bilgide 'silme' yaparsınız. En genel 'silme' örnekleri şunlardır:

1.Öznenin belirtilmemiş olması, 2.Fiilin belirtilmemiş olması, 3.İsimleştirmek, 4.Kıyaslamak, 5.Yargılar.

Sonraki Adımlar: next steps:

1. Ulaşmak istediğiniz sonucu bilin.
2. Esnek olun.
3. NLP çalışmalarınızı sürdürün.
4. NLP merkezleriyle bağlantı kurun.
5. Okuma listesi yapın. NLP kasetleri dinleyin.

Sonuç/Hedef Belirleme Soruları: outcome checklist: Şu soruları cevaplandırın:

1. Hedefiniz/Sonucunuz olumlu olmalı; soru: ne istiyorsunuz?
2. Ayrıntılı olmalı; soru: nerede, kim, ne zaman, ne, nasıl yaptı?
3. Açıkça görülmeli; gerçekleşmiş gibi hayal kurduğunuzda ne görüyor, duyuyor hissediyorsunuz?
4. Size ait olmalı; kimin Sonucu/Hedefi bu?
5. Yaşam üslubunuza uygun olmalı; gerçekleşmesini ne kadar istiyorsunuz?

1. Sizin kaynaklarınız kullanılmalı; daha önce kaynaklarınızın hangilerini kullandınız ve hangilerini transfer edebilirsiniz?

- Ş -

Şeyler: things: İlk iş gününüzü hatırlamaya çalıştığınızda, aklınıza gelen masanız, koltuğunuz, bilgisayarınız, resimler, çay kahve içme kolaylıkları gibi şeyler.

Şirket Meta Programları: company metaprograms: Eğer siz proaktif iseniz ve yanınızda çalışanlar reaktif ise, bu 'hayal kırıklığı' ve 'can sıkıntısı' yaratabilir. Bunu çözmek için Kriz Yönetimi çalışmaları yapılır.

- T -

Tatsal Temsil Sistemleri: gustatory representational systems: Bilgi edinme sürecimizin bir parçasıdır.

Temsil Sistemleri: representational systems: Bilgi edinme süreci içsel olarak temel duyularımız yoluyla temsil edilir.

1. Görsel Temsil Sistemleri,
2. İşitsel Temsil Sistemleri,
3. Duyusal/Dokunsal Temsil Sistemleri,
4. Tatsal Temsil Sistemleri,
5. Kokusal Temsil Sistemleri.

Tercih Ettiğiniz Kodlama Yöntemi: your preferred method of coding: Alt Sistemler sizin 'olumlu olarak hatırladığınız' bir deneyim ile 'unutduğunuz' ya da 'hatırladığınızda sizi korkuyla sindiren' deneyimler arasındaki farklılıkları oluşturur. Tercih ettiğiniz 'Kodlama Yöntemini' tanımaya başladığınızda, bu kodlamayı değiştirip değiştirmemeyi seçebilirsiniz. Özellikle sizin motivasyonunuzu olumsuz etkileyen bir haliniz, sizi motive eden bir hal ile değiştirmek istediğinizde, bu Yöntem çok yararlı olacaktır.

Tüme Varım/Tümünden Gelim: chunking up and down: Elde ettiğimiz bilgiyi, farklı düzeylerde ve farklı 'tüme varım/tümünden gelim' işlemleriyle yönetiriz. Daha geniş ve genel bir bakış açısına geçmek için 'Tüme Varım' işlemini; ayrıntılara inmek için 'Tümünden Gelim' işlemini kullanarak, bir projenin başarılı olmasına katkıda bulunmak için 'düşünme yolunu' değiştirebiliriz.

- Ü -

Üçüncü Algısal Duruş: third perceptual position: Gözlemci Olarak Bakış. Bu algısal duruş, Bağımsız Gözlemcinin gerçekliğidir. O anda

orada varolan durumun içinde olmayan, o duruma karışmamış birisine, durumun 'nasıl görüldüğünü' gerçekliğidir.

- Y -

Yaklaşan/Uzaklaşan Kalıbı: towards/awayfrom: Amaç ve hedeflerine 'Yaklaşma' kalıbı içindeki bir insan, çıkar ve yararları hakkında konuşacak ve 'ne istediğini' bilecektir. İstenmeyen Sonuçlardan 'Uzaklaşma' kalıbı içindeki bir insan ise 'sorunları' hakkında konuşacak ve 'amacına', değil 'sakınmak istediği şeye' odaklanacaktır.

Yargılar: judgements: Onlar, kendi kişisel dünyalarının haritasını, sanki tek harita oymuş gibi sunmaktadırlar. Örneğin şöyle derler: 'Herkesin bildiği bir hakikat vardır: İyi bir talihi olan ve yalnız yaşayan bir adam, bir karısı olmasının ihtiyacını duyarak yaşayan adamdır.'

Yaşam Üslubunuz: life style: Ulaşmak istediğiniz sonuçlar, yaşam üslubunuzla uyuyor mu? Sonuca ulaştığınızda neler hissedeceksiniz? Bu soruların cevapları, en az ulaşmak istediğiniz Sonuç kadar geçerlidir.

Yeniden Çerçeveleme: reframing: Yeniden çerçevelemenin önemi, bir şeye 'farklı açılardan' bakarak düşünebilmenizi sağlamasından gelmektedir. İnsanlar, çeşitli düşünce ve davranış kalıplarına, birer 'resim çerçevesi' gibi yapışmaktadırlar.

Yerler: places: İlk iş gününüzü hatırlamaya çalıştığınızda, aklınıza gelen 'şirketin yerleşimi', büronuz, yemekhane, büyük toplantı salonu gibi yerler.

Yüklemler: predicates: Özne hakkında bir şey söyleyen sözcük ya da sözcüklerdir. Yüklemeler bizim 'Temsil Sistemleri' arasındaki farklılığı belirlemekte kullandığımız sözcüklerdir. Görsel özellikli kişiler toplantı notlarının yazılı olarak kendilerine verilmesini; işitsel özellikliler dinlemek ve konuşmak; duygusal/dokunsal özellikliler toplantıdan sonra herkesin elini sıkıp, toplantıyla ilgili duygularını öğrenmek isterler.

- Z -

Zaman: time: İlk iş gününüzü hatırlarken aklınıza gelen 'ne zaman oldu', 'tarihi', 'saat saat ne yaptığınız' gibi zamansal özellikler.

Zaman Çizgileri: timelines: Bir şeyin geçmişten gelen bir hatıra mı, yoksa gelecekle ilgili bir plan mı olduğunu nasıl bilebilirsiniz? NLP çalışmalarında çeşitli sorulara cevap vererek, 'zamanı' nereye yerleştirir-

diğiniz hakkında bir fikir edinebilirsiniz. İşaretleri değerlendirerek 'kendi zaman çizginizin yönünü' izleyebilirsiniz.

Zaman İçinde: in time: Kendi zaman çizgilerinin içinde yaşayan insanlar, 'şimdi' üzerinde yoğunlaşmaya eğilimlidirler.

Zaman Seyahati: time travel: Bizim zamanla ilişki kurma biçimimiz, iletişim kurma biçimimizi etkiler.

1. Zaman çizgileri,
2. Zaman içinde,
3. Zaman yoluyla.

Zaman Yoluyla: through time: Eğer bir insan 'Zaman Yoluyla' zaman çizgisi üzerinde işliyorsa; geçmişi, şimdisi ve geleceği önündedir. Böyle kişiler, yaşamda karşılaştıkları olayların, birbiriyle bağlantılı ve bir dizi oluşturan bölümler olduğunu düşünürler.

Zihin Okumak: mind reading: Zihin okuma, konuşan kişinin düşüncelerini ve duygularını bildiğini varsayan dinleyicilerin yaptıkları bir 'Yorumlama' çeşididir.

Zorunluluk İçeren İfadeler: modal operators of necessity: Bu kalıp, yaşamımızı onlarla sürdürdüğümüz 'koşullar' ve 'kurallarla' bağlantılıdır. Genellikle çocukluk döneminden kaynaklanan 'yazılı olmayan kurallar' ve 'görünmeyen otorite' olarak bilinirler.

KAYNAKÇA

Adem Özbay ve Cengiz Erengil, "NLP Sözlüğü", Armoni Yayıncılık, İstanbul, 2005.

Belleruth Naparstek, "Altıncı Duyunuz", Türkçesi: Yasemin Tokatlı, Beyaz Yayınları, İstanbul, 1998.

Carry Copper ve Alison Straw, "Bir Haftada Başarılı Stres Yönetimi", Çeviren: Emel Köymen, Dünya Yayıncılık, İstanbul, 1998.

Cengiz Erengil, "Krishnamurti ve Philosophia-Bireysel Bilincin Dönüşüm Serüvenleri", Ayna Yayınevi, İstanbul, 2002 (geliştirilmiş ikinci baskı).

Cengiz Erengil, "Budizm", İnsan Yayınları, İstanbul, 2004.

Cengiz Erengil, "Meditasyon-Tüm Yönleri ve Uygulamalarıyla", lamure yayın Grubu, İstanbul, 2004 (Yeni Aktüel dergisiyle dağıtılmıştır).

Cengiz Erengil ve Adem Özbay, "Sezgisel Biçimi Eğiterek-6.Hissi Geliştirmek", Armoni Yayıncılık, İstanbul, 2004.

Earlene F.Gleisner, "Gündelik Yaşamda Reiki", Çeviren: Cengiz Erengil, Alkim Yayınevi, İstanbul, 2003.

Hâce Han, "İslam Hikmeti", Çeviren: Cengiz Erengil, İnsan Yayınları, İstanbul, 2004.

Ian McDermott and Wendy Jago, "The NLP Coach", Piatkus, London, 2003.

Ian McDermott and Wendy Jago, "NLP Koçluğu", Türkçesi : Fatma Can Akbaş, Kariyer Yayıncılık, İstanbul, 2003.

Joseph O'Connor and John Seymour , "Introducing NLP" , Element , London , 2002

Joseph O'Connor ve Ian McDermott, "NLP'nin İlkeleri" , Çeviren : Demet Uyar Ezerler , Sistem Yayıncılık , İstanbul , 2001.

Joseph O'Connor and Ian McDermott , " Way of NLP", Thorsons , London , 2001

Joseph O'Connor , "NLP Workbook" , Element , London , 2002

Jiddu Krishnamurti, "Zihin ve Düşünce Üzerine", Çeviren: Cengiz Erengil, Ayna Yayınevi, İstanbul, 2001.

John White, "Aydınlanma Nedir-İç Dünyanın Keşfi", Çeviren: Cengiz Erengil, Ayna Yayınevi, İstanbul, 2002.

Joseph O'Connor ve Ian McDermott, "NLP'nin İlkeleri", Çeviren: Demet Uyar Ezerler, Sistem Yayıncılık, İstanbul, 2001.

Mo Shapiro, "1 Haftada NLP-7 Günde Yaşamınızı Değiştirin", Çeviri: Cengiz Erengil, Armoni Yayıncılık, İstanbul, 2004.

Paul Roland, "How to Meditate", Chancellor Press, London, 2003.

Robert E.Ornstein, "Yeni Bir Psikoloji", Çevirenler: Dr.Erol Göka ve Feray Işık, İnsan Yayınları, İstanbul, 2001.

Roger N.Walsh ve Frances Vaughan, "Ego Ötesi", Çeviren: Halil Ekşi, İnsan Yayınları, İstanbul, 2001.

Sharon Labell, "İçsel Huzur İyi yaşamın Kapısını Açar-Yeni Bir Epiktetos Yorumu", çeviren: Cengiz Erengil, Alkım Yayınevi, İstanbul, 2003.

Sheila Dainow, "Kendi Danışmanınız Olun", Çeviren: Derya Kaptan, Rota Yayınları, İstanbul, 2000.

Stephen R.Covey, "Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı", Türkçesi: Gönül Suveren ve Osman Deniztekin, Varlık Yayınları, İstanbul, 2002.

Stephen R. Covey , "The 7 Habits of Highly Effective People-Restoring The Character Ethic" , Pocket Books , Great Britain , 1999

Stephen R. Covey , "Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı" , Türkçesi : Gönül Suveren – Osman Deniztekin , Varlık Yayınları , İstanbul , 2002.

Stephen R. Covey , "First Things First" , Simon and Schuster UK Ltd , Great Britain , 1999.

Stephen R. Covey , "Önemli İşlere Öncelik" , Türkçesi : Osman Deniztekin , Varlık Yayınları , İstanbul , 2000.

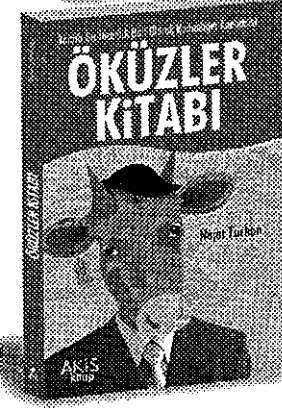
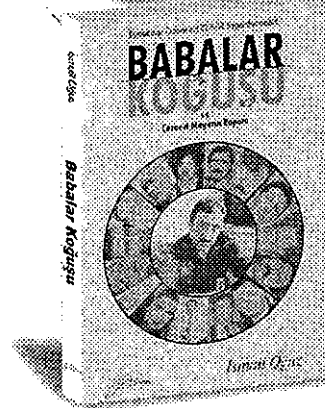
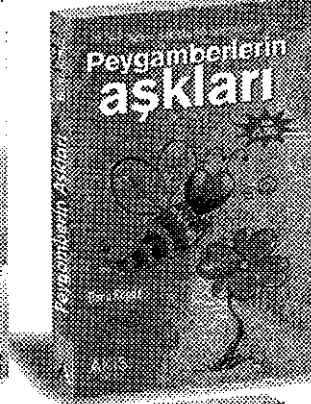
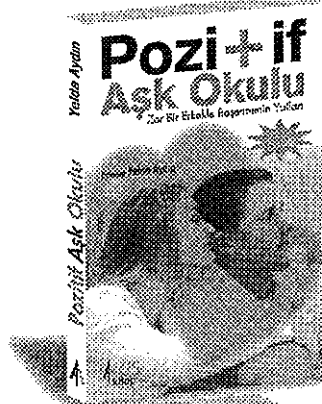
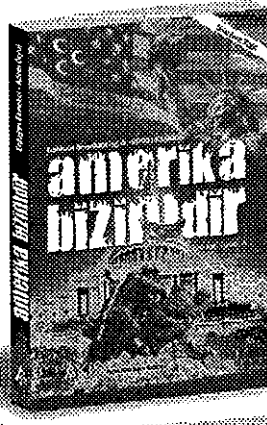
Stephen R. Covey , "Etkili Ailelerin 7 Alışkanlığı" , Türkçesi : Selim Yeniçeri , Beyaz Yayınları , İstanbul , 1999.

Steve Andreas ve Charles Faulkner , "NLP Başarının Yeni Teknolojisi" , Türkçesi : Alican Azeri , Yayın Yönetmeni : Tamer Dövücü , Beyaz Yayınları , İstanbul , 2001.

Sue Knight , "Uygulamalarla NLP" , Çeviren : İpek Görkey Taffe , Editör : Turgay Biçer , Sistem Yayıncılık , İstanbul , 2001.

Tad James and Wyatt Woodsmall , "Time Line Therapy and The Basis of Personality" Meta Publications , United States of America , 1988.

Farklı, sıradışı kitaplar için...



Akis Kitap - www.akiskitap.com -

Farklı, sıradışı kitaplar için...



Farklı, sıradışı kitaplar için...



Akis Kitap - www.akiskitap.com -

Farklı, sıradışı kitaplar için...



Akis Kitap - www.akiskitap.com -



BİREYLER için ÖZEL ABONE FORMU

Adı Soyadı :

Adres :

.....

.....

.....

Tel :

Fax :

Başlangıç Ayı :

E-Mail :

Vergi Dairesi :

V.No :

Abonelik Ücreti Ödeme

Özbay Yayıncılık - İbrahim Özbay adına:

Yapı Kredi Bankası Taksim Şubesi - Hesap No:1105003

Abonelik Kampanyası - 12 Sayı-

Yıllık 12 Sayı: 50 YTL (Özel Kargo - Kurye İle Gönderim)

Abone Adedi : Toplam Tutar :

Osmanlı Sokak No: 27-9 Alara Han (Kazancı Yokuşu)

Gümüşsuyu / Taksim - İSTANBUL

Tel: 0212 243 61 82 - 243 61 84 Faks: 0212 243 62 36

başarılı yaşamak isteyenler için

Kişisel Gelişim

Başarı Öyküleri-Taktikleri

Liderlik Stratejileri

Ders Çalışma Teknikleri

Yabancı Dil Öğrenme Yolları

Yücut Dili - Kişisel İmaj

ve İŞ HAYATINDA BAŞARI



► 84 Sayfa Tamamen Renkli



Gençlik ve Gelişim Dergisi

Genç Gelişim

Aylık Kişisel Gelişim ve Eğitim Dergisi